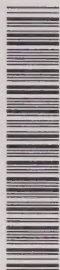


CA1
XC72
-2012
N27



3 1761 11970330 4



HOUSE OF COMMONS
CANADA

NEGOTIATIONS TOWARD A COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA) BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION

Report of the Standing Committee on International Trade

**Hon. Rob Merrifield, P.C., M.P.
Chair**



MARCH 2012

41st PARLIAMENT, 1st SESSION



Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Standing Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site
at the following address: <http://www.parl.gc.ca>

**NEGOTIATIONS TOWARD A COMPREHENSIVE
ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)
BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION**

**Report of the Standing Committee on
International Trade**

**Hon. Rob Merrifield, P.C., M.P.
Chair**

MARCH 2012

41st PARLIAMENT, 1st SESSION



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119703304>

STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Hon. Rob Merrifield

VICE-CHAIRS

Hon. Wayne Easter

Brian Masse

MEMBERS

Ron Cannan

Russ Hiebert

Gerald Keddy

Mathieu Ravignat

Devinder Shory

Raymond Côté

Ed Holder

Ève Péclet

Bev Shipley

OTHER MEMBERS OF PARLIAMENT WHO PARTICIPATED

Robert Chisholm

CLERK OF THE COMMITTEE

Paul Cardegna

LIBRARY OF PARLIAMENT

Parliamentary Information and Research Service

Alexandre Gauthier, Analyst

THE STANDING COMMITTEE ON ON INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

FIRST REPORT

Pursuant to its mandate under Standing Order 108(2), the Committee has studied the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) with the European Union and has agreed to report the following:

TABLE OF CONTENTS

NEGOTIATIONS TOWARD A COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA) BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION	1
INTRODUCTION	1
Committee mandate and procedure	1
Structure of the Report	2
BACKGROUND	2
Trade relations between Canada and the European Union	2
Negotiation history	3
NEGOTIATION PROCESS	4
Consultations	4
Ratification and implementation of a comprehensive economic and trade agreement	6
EXPECTED IMPACT OF A CANADA-EU CETA	7
Trade in goods	10
The Canadian perspective	10
The European perspective	12
Trade in services and labour mobility	13
The Canadian perspective	13
The European perspective	15
Investment protection	16
The Canadian perspective	16
The European perspective	17
Government procurement	18
The Canadian perspective	18
The European perspective	19
Intellectual property rights	20
The Canadian perspective	20
The European perspective	21
CONCLUSION/RECOMMENDATIONS	22
APPENDIX A: LIST OF WITNESSES	25

APPENDIX B: LIST OF INDIVIDUALS WHO MET WITH THE COMMITTEE (DECEMBER 5 – 8, 2011).....	29
APPENDIX C: LIST OF BRIEFS	33
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE.....	35
DISSENTING REPORT OF THE NEW DEMOCRATIC PARTY OF CANADA	37
LIBERAL PARTY OF CANADA — DISSENTING OPINION	43

NEGOTIATIONS TOWARD A COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA) BETWEEN CANADA AND THE EUROPEAN UNION

INTRODUCTION

Composed of 27 member states¹ with a total population of more than 500 million individuals and a gross domestic product (GDP) of more than \$16 trillion in 2010, the European Union (EU) is the world's largest single market. As an integrated bloc, the EU is Canada's second-largest trading partner in goods and services, as well as its second-largest source of, and destination for, foreign direct investment. Furthermore, Canada and the EU have long-standing cultural, linguistic and historical links.

In May 2009, Canada and the EU announced the launch of negotiations toward a comprehensive economic and trade agreement (CETA). The first formal round of negotiations took place in October of that year; since then, formal negotiating rounds have taken place quarterly. According to Canadian and EU officials, the two sides aim to conclude negotiations in 2012.

In addition to trade liberalization, the Canada-EU CETA negotiations include a number of other subjects with the potential to increase economic integration between the two parties, such as investment protection, government procurement and labour mobility.

Committee mandate and procedure

On September 27, 2011, the House of Commons Standing Committee on International Trade (hereinafter the Committee) decided to conduct a study on the Canada-EU CETA negotiations. The Committee's primary objective was to ensure that an agreement, once signed and implemented, would be in the best interests of Canadians.

Against this background, the Committee held hearings in Ottawa in October and November in order to obtain input from Canadian stakeholders with regard to the principal issues in these negotiations. Half of the Committee members then travelled to Brussels and Paris in December to meet with European parliamentarians, representatives of national governments, and stakeholders that are involved or have an interest in the negotiations. The objective was to gain a broader understanding of the benefits and

1 Croatia is set to become the 28th member state of the European Union on July 1, 2013.

challenges associated with the negotiations, and to highlight Canada's priorities in the negotiations.

Committee members who travelled to Europe benefited from briefings and logistical support provided by Canada's Mission to the EU as well as by the Canadian embassies in Belgium and France.

Structure of the Report

This report summarizes the issues under consideration in the Canada-EU CETA negotiations, describes the Committee's meetings in Brussels and Paris, and makes recommendations to the government. The report covers two major themes: the negotiation process and the expected outcome of a Canada-EU CETA. In terms of the expected outcome, the following topics are examined: trade in goods, trade in services and labour mobility, investment protection, government procurement and intellectual property rights.

BACKGROUND

Trade relations between Canada and the European Union²

The EU is Canada's second-largest trading partner, after the United States. In 2010, Canadian exports of goods and services to the EU totalled \$49.1 billion and Canadian imports from the EU totalled \$55.2 billion.

The EU is growing in importance as a trading partner for Canada, particularly as an export destination. From 2005 to 2010, the value of Canadian exports to the EU rose at an average rate of 6.7% per year, a rate higher than the average annual decline of 1.8% in Canadian exports worldwide.

In 2010, Canada's top exports to the EU included gold, aircraft, diamonds, uranium and iron ore, while the main imports into Canada from the EU were pharmaceutical products, crude and light oil, motor vehicles and wine.

Ontario and Quebec were the two largest provincial exporters to the EU in 2010, with total exports valued at \$17.2 billion and \$7.9 billion respectively.

2 All data in this section are from Statistics Canada.

With regard to trade in the services sector, Canada-EU services trade in 2010 totalled \$28.0 billion, comprised of \$12.9 billion in Canadian services exports to, and \$15.1 billion in services imports from, the region. Canada was a net importer of travel services as well as of transportation and government services from the EU in 2010. However, in the same year, Canada had a trade surplus with the EU in the commercial services sector.

As is the case with trade in goods and services, the EU is Canada's second-largest source of, and destination for, foreign direct investment, after the United States. The stock of Canadian direct investment in the EU totalled \$145.7 billion in 2010, accounting for 23.6% of all Canadian direct investment abroad. Similarly, the stock of direct investment in Canada from the EU was valued at \$148.7 billion in 2010, which represented 26.5% of all foreign direct investment in Canada.

In terms of trade in goods and services as well as investment, the United Kingdom remained Canada's most important partner within the EU in 2010. Two-way trade in goods and services between Canada and the United Kingdom totalled \$35.3 billion, while two-way direct investment totalled \$112.3 billion, in that year.

Negotiation history

At the 2007 Canada-EU Summit in Berlin, the two parties agreed to conduct a joint study examining the costs and benefits of pursuing a closer economic partnership, with special attention to the potential impact of eliminating the existing barriers, particularly non-tariff barriers, to the flow of goods, services and capital between Canada and the EU.

The results of the joint study were released on October 16, 2008 in a report entitled *Joint Study on Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*. Because the joint study demonstrated that a Canada-EU trade liberalization agreement would benefit both sides, Canada and the EU began identifying the specific subjects to be covered in formal negotiations. The results of that scoping exercise were released in March 2009 in the *Canada-European Union Joint Report: Towards a Comprehensive Economic Agreement*. The joint report outlined a broad CETA negotiating agenda that included trade liberalization and other measures promoting increased economic integration between the two parties.

On May 6, 2009, at the Canada-EU Summit in Prague, Czech Republic, Canada and the EU announced the launch of formal negotiations toward a CETA. Since then, nine negotiating rounds have taken place.

Although the scope of trade agreements negotiated by Canada has not in the past included sub-national governments, a Canada-EU CETA would likely change this approach if the two parties reach an agreement. In fact, the EU has insisted from the outset that the Canadian provinces³ and territories be covered by the agreement.

NEGOTIATION PROCESS

A trade liberalization agreement between two or more states can be a complex process that may take a number of years to complete, especially if the agreement covers a wide range of issues, as is the case with the discussions aimed at reaching a CETA between Canada and the EU. In this context, many with whom the Committee met in Ottawa and Europe agree that, under the circumstances, the ongoing negotiations are progressing at a fast pace. Although the deadline for reaching an agreement was initially set for late 2011, it has been changed to 2012. With regard to the deadline, Steve Verheul (Chief Trade Negotiator, Canada-European Union, Department of Foreign Affairs and International Trade) said:

On the deadline of finishing negotiations by 2012, we do feel this is quite realistic. We had a discussion in Brussels last week with my counterpart, and he is of the same view. The Europeans want to move very quickly on this negotiation to finish it, as do we. So after the October round, we will be entering into an even more intensive phase of the negotiations, aimed at reaching agreement on most of the major issues by the first couple of months of next year.⁴

Throughout its meetings in Europe, the Committee heard that the current sovereign debt crisis in Europe is unlikely to have an adverse effect on the negotiations under way to reach a CETA with Canada. In fact, a number of participants told Committee members that trade is a key element in the strategy for recovering from the crisis and that a trade liberalization agreement with Canada would be a major achievement in implementing such a strategy. The Committee also learned that Denmark, which has held the six-month rotating Presidency of the Council of the European Union since January 1, 2012, has made the signing of bilateral trade agreements with key partners, including Canada, a priority for stimulating growth and employment in the EU.

Consultations

The issue of stakeholder consultations regarding the ongoing Canada-EU CETA negotiations was raised on a number of occasions at meetings in Ottawa and in Europe.

3 Participation of municipalities in trade agreements occurs indirectly, since provincial legislatures make laws in relation to municipalities in accordance with subsection 92(8) of the *Constitution Act, 1867*.

4 *Evidence*, Meeting No. 5, October 6, 2011.

While there is no consensus, the majority of witnesses heard by the Committee agree that the Canadian government's consultation mechanism is inclusive. They feel that they are regularly consulted and that their views are given sufficient consideration. On the issue of consultations, Jacques Pomerleau (President, Canada Pork International) stated: "We really appreciate having been consulted since the very beginning of the negotiations and being kept apprised of all the latest developments pertaining to our products."⁵

The participation of Canadian provinces and territories in the negotiations to reach a CETA with the EU was discussed on a number of occasions. Although Canada's Constitution gives the federal government sole jurisdiction over the regulation of trade and commerce, the negotiation of trade agreements that are more comprehensive than those signed in the past makes it more likely that commitments will be made in areas of shared federal-provincial or territorial jurisdiction or in areas of provincial or territorial jurisdiction.

Greater participation by the provinces and territories makes the negotiation process more complex because of the level of coordination involved in developing the Canadian position. That said, cooperation should make it possible to avoid a situation in which a province or territory is opposed to the text of an agreement and would jeopardize the implementation of some of the clauses in the agreement.

Because European negotiators want a CETA with Canada to include government procurement at the provincial, territorial and municipal levels and have made it a priority, consultation with the various levels of government in Canada is of even greater importance. Don Downe (Chair, Standing Committee on Finance and Intergovernmental Relations, Federation of Canadian Municipalities) is of the view that the Canadian government understands the position of Canadian municipalities regarding the CETA negotiations with the EU. According to Mr. Downe, municipalities support free and fair trade between Canada and its trading partners, but any trade agreement with the EU must respect and protect municipal autonomy and decision-making.

On that point, the Minister of International Trade told the Committee that he attended a meeting with the National Board of Directors of the Federation of Canadian Municipalities (FCM) in Nelson, British Columbia to discuss the Canada-EU CETA negotiations and assured them that he was very sensitive to their particular concerns.

In his testimony, Stuart Trew (Trade Campaigner, Council of Canadians) told the Committee that some Canadian municipalities have nonetheless adopted a more critical stance toward Canada-EU CETA negotiations.

5 *Evidence*, Meeting No. 11, November 15, 2011.

During its meetings in Europe, the Committee noted that the EU faces a similar situation, as the European Commission has a mandate to represent the interests of 27 different countries. The representatives of national governments with whom Committee members met said that they have been adequately informed by the European Commission during the ongoing negotiations and explained how the Trade Policy Committee operates: the representatives of the Directorate General for Trade of the European Commission provide weekly updates for the 27 member states on matters relating to trade.

That said, the EU member states are not involved directly in the negotiations because they have authorized the European Commission to negotiate on their behalf. The Committee noted that the Canadian provinces and territories play a more proactive role than do the EU member states in the ongoing negotiations toward a CETA between Canada and the EU.

Ratification and implementation of a comprehensive economic and trade agreement

The issue of the ratification and implementation of any CETA, both in Canada and in the EU, was raised several times during the Committee's meetings in Europe. In terms of the process in the EU, the Committee learned that the ratification of a CETA with Canada will depend on the agreement's scope. If the agreement deals solely with matters over which the EU has exclusive jurisdiction, ratification will follow the normal legislative procedure, under which a bill must be passed jointly by the European Parliament and the Council of the EU, which is comprised of ministers from the 27 member states.

In the event of a "mixed agreement" (one with some provisions falling under EU jurisdiction and some under member state jurisdiction), in addition to the normal legislative procedure at the European level described above, ratification of the agreement by each of the 27 EU member states will be required. The EU member states would thus have a greater influence on the outcome of the negotiations in the second scenario.

Some of the European participants raised the possibility that the issues between Canada and the EU that are not covered by the negotiations could nonetheless have an impact on the ratification of an agreement in the European Parliament or by the parliaments of European member states. The seal hunt, genetically modified organisms (GMOs) and Canada's imposition of visas on nationals from certain European member states were cited as examples. That said, members of the European Parliament (MEPs), including some members of the European Parliament Committee on International Trade, said that such issues are unlikely to affect the ratification of a Canada-EU CETA by the European Parliament.

The Committee also noted that the negotiations toward a CETA between Canada and the EU have the support of the main political groups represented in the European Parliament, including the Group of the European People's Party and the Group of the

Progressive Alliance of Socialists and Democrats, which together account for more than 60% of the members of the European Parliament.

Given Canada's level of social and economic development, the European MEPs with whom the Committee met believe that a CETA between Canada and the EU would obtain the consent of the European Parliament in due course. The EU-South Korean free trade agreement was cited as an example in this regard. That agreement was the first opportunity for the European Parliament to test its new legislative powers relating to trade policy since the Lisbon Treaty came into effect. Despite the initial differences of opinion on its content, that agreement was ultimately adopted by the European Parliament on February 2, 2011, with 465 votes in favour, 128 votes against and 19 abstentions.

On the subject of implementation of a Canada-EU CETA in Canada, the issue of the application of an agreement's clauses at the provincial and territorial level was raised on several occasions by European participants. On this point, the Committee noted that, under the Canadian Constitution, the federal government is fully responsible for the implementation and application of international treaties, but that when Canada incurs obligations in an agreement that fall under provincial or territorial jurisdiction, it is incumbent upon the provinces and territories to fulfill these obligations.⁶

The Committee pointed out to European representatives that, in the past, meeting the obligations that fall under provincial or territorial jurisdiction has not been a problem for Canada. Furthermore, an extensive consultation process has been established to ensure that provincial and territorial legislation is given due consideration in the development of Canada's negotiating positions.

EXPECTED IMPACT OF A CANADA-EU CETA

The majority of Canadian witnesses were in favour of negotiations toward a CETA between Canada and the EU, and held the opinion that the impact of an agreement would be positive. On the basis of the joint study on the costs and benefits of a CETA between Canada and the EU that was released prior to the commencement of negotiations, the Minister of International Trade noted that the agreement would have the potential to add \$12 billion per year to Canada's economy and to boost bilateral trade by \$38 billion, an increase of 20%. The Minister also stated: "[...] a free trade agreement with the EU would

6 The federal government cannot enforce compliance with international treaties in areas beyond its jurisdiction. Whenever a treaty concerns an area of provincial jurisdiction, the relevant provisions may be implemented only by the provincial legislative assemblies. Ultimately, however, as the provinces and territories are not signatories to international trade agreements, it falls to the federal government to defend its own actions but also those of the provinces and territories in the event of a dispute arising from such agreements.

mean an increase of almost \$1,000 in the average Canadian family's income, not to mention the 80,000 new Canadian jobs that are expected to be created."⁷

Furthermore, representatives of the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) felt that the joint study likely underestimates the expected benefits for Canada because one of its assumptions is that the World Trade Organization (WTO) Doha Round negotiations will have been successfully concluded before a CETA between Canada and the EU came into effect. With those negotiations at an impasse, the benefits that Canada would derive from a CETA with the EU could be even greater, as Canada would have a greater advantage in the European marketplace in comparison with other trading partners that have not signed a preferential trade agreement with the EU.

The Committee was told that, of all the trade negotiations entered into by Canada, including the *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), the Canada-EU CETA negotiations are likely to have a greater impact on Canada. According to Milos Barutciski (Partner and Co-Chair, International Trade and Investment Practice, Bennett Jones, Canadian Chamber of Commerce), who was involved in the NAFTA negotiations when he was employed as a federal public servant, a Canada-EU CETA would surpass NAFTA in its ambition and would have an even greater positive impact for Canada. Mr. Barutciski acknowledged, however, that certain sectors would face a more difficult transition than others following the entry into force of a CETA between Canada and the EU.

According to some of the Committee's witnesses, a CETA with the EU would provide an opportunity for Canada to diversify its trade relationships. According to Roy MacLaren (Canadian Chairman, Canada Europe Roundtable for Business), the Canadian economy relies so heavily on exports that it is not advisable to be dependent on a single market, as Canada currently is on the United States market. That said, the Committee also takes note of the fact that DFAIT has affirmed the importance of the United States as Canada's most important trading partner.

In the same vein, Jean-Michel Laurin (Vice-President, Global Business Policy, Canadian Manufacturers & Exporters) said:

The conclusion of the CETA has the potential to help Canadian manufacturers and exporters diversify their sales into new export markets, to increase their presence in Europe at a time when they are looking for new business opportunities, and to position Canada as a more attractive destination for manufacturing investment by giving Canadian companies privileged, duty-free access to the two largest markets in the world, that is, the European Union and the United States.⁸

7 Evidence, Meeting No. 5, October 6, 2011.

8 Evidence, Meeting No. 6, October 18, 2011.

The Committee was also told that, in light of the international economic situation, specifically the sovereign debt crisis in a number of European countries and the economic slowdown in the United States, there could well be a protectionist response in these regions. In that regard, Sam Boutziouvis (Vice-President, Policy, International and Fiscal Issues, Canadian Council of Chief Executives) said that successful negotiations between Canada and the EU toward a CETA could send a strong growth signal to investors and businesses in Canada and abroad.

While most of the Committee's witnesses in Canada were optimistic about the benefits of a CETA with the EU, some of them felt that an agreement between Canada and the EU should not be concluded at the expense of the government's power to regulate. In this regard, the Minister of International Trade said:

[...] we're committed to preserving government powers and abilities to regulate. Canadian products, services, and commercial expertise are for sale. Our government's powers and ability to regulate are not. Foreign companies doing business in Canada, as always, must comply with all our laws and regulations.⁹

Other witnesses, however, were more pessimistic about the overall impact of a Canada-EU CETA. Scott Sinclair (Senior Research Fellow, Canadian Centre for Policy Alternatives) said that the average tariffs imposed by Canada and the EU on imports were already very low and that there were very few traditional trade barriers between Canada and the EU. He felt that reducing or eliminating these tariffs and obstacles would not result in much of a boost to the Canadian economy.

Stuart Trew was of the view that the CETA negotiations between Canada and the EU could compromise Canadian democracy. He said:

Since the negotiations began on this proposed Canada-EU comprehensive economic and trade agreement in 2009, we've come to understand CETA not as a simple trade deal but more broadly as an agreement on economic governance. CETA will set new legal limits on social and environmental policy in ways that compromise our democracy.¹⁰

In Europe, although the participants that the Committee met in Brussels and Paris shared their concerns about certain issues, they felt in general that a Canada-EU CETA would be advantageous for the EU.

The following sections provide a more in-depth discussion of the issues of particular interest for Canadians and Europeans raised during the Committee's meetings on a CETA between Canada and the EU.

9 *Evidence*, Meeting No. 5, October 6, 2011.

10 *Evidence*, Meeting No. 13, November 22, 2011.

Trade in goods

Like all trade liberalization negotiations, those for a Canada-EU CETA involve a number of measures aimed at increasing the flow of goods between the two regions, including the elimination of customs duties. However, for some witnesses, non-tariff trade barriers, such as divergent standards and regulations, appear to pose an obstacle to trade in goods between Canada and the EU that is just as significant as, if not greater than customs duties.

Access to agricultural markets is generally one of the most contentious issues in bilateral or multilateral trade negotiations. In light of what Committee members heard on issues such as GMOs, supply management and rules of origin, negotiations to reach a CETA between Canada and the EU are no exception. The Committee noted that trade liberalization in respect of some specific agricultural products is a sensitive issue for both Canada and the EU.

Because customs duties on most non-agricultural products from Canada and Europe are already relatively low, questions about these products did not raise major concerns during the Committee's hearing meetings in Ottawa and Europe.

The Canadian perspective

Because manufactured products¹¹ make up the majority of Canadian exports to, and imports from, the EU, the Committee noted that a CETA must take into account both the offensive and defensive interests of Canada's. Jean-Michel Laurin pointed out that:

We also expect the agreement to be ambitious with respect to tariff elimination, and we expect that tariffs in more sensitive areas will be phased out over timelines that provide Canada-based manufacturers the time they need to build capacity to take advantage of more open access to the European market, but also to adapt to changes in the domestic market that would result from an agreement.¹²

Although DFAIT representatives expected that a CETA with the EU would promote job creation in a number of Canadian sectors, they felt it is likely that more employment gains would be made in the manufacturing sector because of the preferential access an agreement would provide Canadian companies in the European market in comparison with other supplier countries, including the United States.

11 In 2010, manufactured goods represented 54.3% of the value of Canada's exports of goods to the EU and 89.9% of the value of Canadian imports from the EU.

12 *Evidence*, Meeting No. 6, October 18, 2011.

Furthermore, a CETA between Canada and the EU could be favourable to competitive Canadian businesses throughout the world in growth sectors such as sustainable development technologies. According to Vicky Sharpe (President and Chief Executive Officer, Sustainable Development Technology Canada), the EU represents a very large market for green technologies and a CETA would help Canadian clean technology companies to penetrate and to strengthen their presence in the European marketplace.

In terms of the agriculture and agri-food sector, most of the representatives from this sector told the Committee that they hope to have greater access to the EU marketplace as a result of a Canada-EU CETA. In view of the size of its marketplace, consumers' purchasing power and their similar tastes in food, the EU is seen as an important strategic market for the Canadian agriculture and agri-food sector.

Representatives from the hog and cattle sectors told the Committee that access to the European market for beef and pork products is extremely limited at the present time. John Masswohl (Director, Government and International Relations, Canadian Cattlemen's Association) pointed out that, even though the Canadian beef sector is not opposed to the European regulations prohibiting growth promotants, a CETA should provide unlimited and duty-free access to the EU market for Canadian beef products. Mr. Masswohl also asked that the protocol for demonstrating that Canadian beef conforms with the European requirements be the same as that used for American breeders who export their beef to the EU market.

For his part, Jacques Pomerleau expressed the hope that Canada would be able to negotiate a tariff exclusion with a Canada-only tariff rate quota for Canadian pork, with simplified administrative procedures for its allocation in the EU.

Increased production of beef and pork products in Canada as a result of greater access to the European marketplace would also be advantageous to Canadian grain growers, because pork and beef producers are major users of feed grains. Representatives of grain growers also argued in favour of simplifying certification procedures for Canadian grains in the EU and for a reasonable policy on the threshold level for the adventitious (accidental and non-intentional) presence of GMOs in a shipment of grain.

Derek Butler (Executive Director, Association of Seafood Producers) voiced a similar opinion when he asked for a complete and immediate elimination of tariffs on Canadian seafood in the EU market. At the same time, he asked that Canada be vigilant in ensuring that the elimination of tariffs did not result in a commensurate rise in other trade barriers.

Some witnesses were strongly opposed to Canada's position on supply management. They felt that the system currently in place in Canada is costly for the Canadian economy, and that the federal government's negotiating position on supply

management prevents Canadian negotiators from obtaining concessions from the EU in other sectors. However, Wally Smith (President, Dairy Farmers of Canada) told the Committee that the Canadian dairy industry is sustainable, creates rural activity, sustains jobs, and makes a contribution to the Canadian economy.

DFAIT representatives said that Canada and the EU agreed that both parties could make proposals on any sector of interest. That said, the Government of Canada has stated that it strongly supports supply management and that it will defend the supply management system with the same vigour as in all previous trade negotiations.

Finally, representatives from the Canadian forestry sector stated that their sector would benefit if a Canada-EU CETA eliminated the tariffs that still exist on certain Canadian products, such as oriented strand board and plywood products, and if it made the EU government procurement process for forest products more transparent.

Regardless of whether the products under discussion are agricultural, the Committee notes that the negotiations on the rules of origin are likely to be problematic. The EU has already expressed concerns that the United States could use a CETA with Canada as an indirect way of entering the European marketplace tariff-free. In light of the integration of the North American market and the reality that Canada and the United States produce a number of products (such as automobiles) together, a number of witnesses told the Committee that this state of affairs must be taken into consideration in negotiating a Canada-EU CETA in order to avoid a situation where goods produced in Canada were not considered as Canadian in the EU market.

The European perspective

During its meetings in Europe, the Committee noted that improved market access for trade in goods is not a priority for most of the participants it met. Discussions with European participants focused primarily on issues such as government procurement and intellectual property rights. That said, representatives from one EU member state told the Committee that improved access for automobiles to the Canadian market was one of their primary objectives in the negotiations under way to reach a Canada-EU CETA. Other EU participants mentioned dairy products, primarily cheeses, as being of offensive interest for the EU and raised concerns about the manner in which dairy products are marketed as well as the high customs tariffs on dairy products in Canada.

The Committee also discussed European agricultural subsidies and the EU's Common Agricultural Policy (CAP) with European and French parliamentarians, as well as with representatives from the agriculture and agri-food sector. The Committee was informed that the amounts paid under the CAP are now almost entirely decoupled from farmers' production levels, and that European farmers need financial support from the state because of the additional costs associated with European regulations. With regard to European regulations, European participants told the Committee that they are working to

ensure that a Canada-EU CETA would take the conditions of European farmers into consideration, and that Canadian exporters would have to be subject to the same regulations as them.

On the matter of GMOs, representatives from European national governments and from the French agriculture and agri-food sector said that the issue of GMOs is primarily political and that European public opinion is firmly opposed to the marketing of such products for human consumption. The Committee was told that it is unlikely that this position will change in the near future, even though some of the participants showed openness toward the use of GMOs in Europe.

The issue of rules of origin was raised by some of the European participants. They stated that the current negotiations toward a CETA are between Canada and the EU and not between North America and the EU. Consequently, they wanted to ensure that Canadian products that would benefit from improved access to the EU market under a CETA would have sufficient Canadian content.

Trade in services and labour mobility

The Canadian perspective

The Committee noted that Canadian services associated with Canadian products that are exported abroad add value to supply chains and represent a growing share of the economic activity of Canadian companies. A number of witnesses pointed out the importance of facilitating service delivery between Canada and the EU as part of the negotiations toward a CETA, of facilitating the movement of business people and workers between Canada and the EU, and of recognizing professional qualifications.

The Committee was told that Canada is well positioned in terms of trade in services with the EU in light of its trade surplus with the EU in professional services, which include primarily legal, architectural and engineering services. Increased access to the European marketplace could help strengthen Canada's existing position.

Other witnesses were concerned that European companies were trying to obtain access to the Canadian marketplace to deliver public services, such as waste management, public transit and drinking water. Scott Sinclair said:

Unconditional access to government procurement, particularly at the provincial and local government levels, is the EU's top priority in these negotiations. The proposed restrictions would severely curtail governments' ability to use their purchasing power to

enhance local benefits. The rules prohibit local development conditions, which are defined as offsets, even when contracts are competed for openly and do not discriminate against foreign suppliers.¹³

Mr. Sinclair also mentioned that he thought that municipalities, such as Toronto and some in the Province of Quebec, have applied local development criteria for some major contracts, including for public transit and green energy, that have been beneficial for their communities.

On that point, Don Downe informed the Committee that his understanding was that the right of municipalities to control public utilities under their jurisdiction was not under consideration in the Canada-EU CETA negotiations. He stated:

The other issue is that there are some concerns out there that we would lose our right to control our own utilities. That's not part of the agreement as we understand it. We've brought that issue forward to the minister and it was clarified that this is not going to be part the negotiations. We are bringing our concerns forward, and at the end of the negotiations we will know what the outcome will be, but we have been able to voice our concerns very clearly to that level.¹⁴

While listing the seven principles of the Federation of Canadian Municipalities relatively to international trade¹⁵, Mr. Downe also noted that Canadian and European negotiators appear to have agreed to a threshold of \$8.5 million for construction-related procurements as part of the CETA negotiations. He felt that this threshold is reasonable, particularly considering that it is consistent with thresholds under the *WTO Agreement on Government Procurement* and the *Agreement Between the Government of Canada and the Government of the United States of America on Government Procurement*.

One major challenge facing CETA negotiators regarding labour mobility is provincial and territorial jurisdiction over the regulation of professional and trade occupations in Canada. In a number of occupations, there are significant impediments to inter-provincial and inter-territorial labour mobility, largely the result of differences between the provinces and territories in licensing requirements and in recognizing qualifications.

Finally, the Committee noted that, in terms of services trade commitments, Canada has taken a “negative list” approach in past trade agreements, including NAFTA, which means that all items are covered except for specific exemptions. To date, the EU has never used this approach, relying instead on a “positive list” method that involves agreeing

13 Evidence, Meeting No: 12, November 17, 2011.

14 Evidence, Meeting No. 5, October 18, 2011.

15 The seven principles can be found on page 11 of Mr. Downe's testimony on October 18, 2011, available at: <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/CIIT/Evidence/EV5177802/CIITEV06-E.PDF>.

to commitments in a specified list of areas. The Committee has learned, however, that the EU has agreed to take a negative list approach in the negotiations toward a CETA between Canada and the EU.

The European perspective

Most of the European participants who spoke about trade in services and labour mobility expressed the view that a CETA should make it possible to reduce barriers in services trade between Canada and the EU and to facilitate the movement of business people and professionals.

According to interlocutors from BUSINESSEUROPE, which represents the interests of private companies in Europe, labour mobility is a particularly challenging issue with Canada because of the lack of harmonization of provincial and territorial rules. The example of European workers who had to return to Europe in order to complete the paperwork required to move from one Canadian province or territory to another was used to illustrate this issue.

Government representatives from some EU member states explained to the Committee how complicated it was for them to use the negative list approach for making commitments relating to the services sectors. In fact, they were required to examine each type of service in order to find out whether they would agree that liberalization commitments could be made on their behalf, an exercise that took a number of months to complete. However, the European Commission's chief CETA negotiator observed that, in hindsight, this analytical exercise carried out by the 27 member states will be profitable for them and will ultimately lead to a more ambitious services liberalization agreement.

On the issue of the inclusion of public services in a Canada-EU CETA, the representatives from two EU member states were concerned about the definition of public services in a CETA and the exclusions that would apply to public services. However, the European Commission's chief CETA negotiator explained that there was no question of a CETA forcing the different levels of government in Canada or in Europe to privatize their public services. That said, he considered that, in the event that privatization occurs, the rules should allow the suppliers of Canadian and European services to receive equitable treatment in terms of their prospects for winning contracts from these governments.

Finally, representatives from another EU member state expressed their hope that cultural services would be dealt with carefully during Canada-EU CETA negotiations and said that they understand Canada's position and the wish to include a cultural exclusion clause similar to the clause in the free trade agreements that Canada has signed with other trading partners. That said, they felt it would be worthwhile for the two parties to discuss the definition of a cultural service.

Quebec's Delegate General in Brussels and the French parliamentarians who Committee members met in Brussels and in Paris pointed out the importance of cultural diversity and of protecting it in the CETA negotiations between Canada and the EU. According to them, this protection should apply to cultural products and to cultural services.

Investment protection

The Canadian perspective

A number of Canadian witnesses raised the issue of investment protection in the Canada-EU CETA negotiations. DFAIT representatives informed the Committee that initial discussions with the European negotiators on this issue took place in the autumn of 2011, and that discussions are still only in their early stages. That said, DFAIT representatives nevertheless described a number of investment protection issues on which Canada and the EU were in agreement, despite differences of opinions on other issues.

Business trade associations and industry associations called attention to the importance of direct investment in the economic relationship between Canada and the EU, and they were in favour of a CETA agreement that would help protect and promote investments between the two regions and that would address current barriers to investment.

Although there has been some evolution in content over the years, nearly all of Canada's free trade agreements, and all of its foreign investment promotion and protection agreements, have wording and a structure similar to NAFTA's Chapter 11, and include provisions that make it possible for investors and states to settle their disputes directly. In this regard, the Committee noted that the current Canada-EU CETA negotiations mark the first time the EU has obtained a mandate from the 27 member states to negotiate a chapter on investment protection on their behalf that could include investor-state arbitration provisions.

Some of the witnesses were concerned about including provisions for an investor-state dispute-resolution mechanism in a Canada-EU CETA. Scott Sinclair and Stuart Trew believed that such provisions grant special rights to foreign investors that enable them to bypass domestic court systems and to challenge social, environmental and economic regulations that affect their profitability. These witnesses felt that Canada and the EU had mature, highly regarded court systems and that there was no justification for including investor-state arbitration provisions in a CETA.

According to Jason Langrish (Executive Director, Canada-Europe Roundtable for Business), including investor-state provisions in a Canada-EU CETA is important because even though Canada is enormously reliant on foreign trade and investment, it does not have resources that are comparable to those of other countries, such as the United States

or China. According to him, it is, therefore, unrealistic to expect Canadian businesses to petition their government to act on their behalf every time they have a problem that relates to a foreign investment.

Also according to Mr. Langrish, the NAFTA investor-state arbitration provision has been of benefit to Canada and the number of cases that have been brought forward under this provision is extremely small, considering the volume of trade and the flows of investment among the signatories to the agreement.

For other witnesses, the key to the Canada-EU CETA negotiations will be to find a compromise between promoting investment between Canada and the EU and preserving the government's authority to make regulations. Daniel Schwanen (Associate Vice-President, Trade and International Policy, C.D. Howe Institute) said:

Open international trade and investment, within accepted rules of fair competition, so long as governments do not relinquish the ability to regulate and set standards in the public interest or to help the disadvantaged, is beneficial for sustainable jobs, innovation, and economic growth.¹⁶

The European perspective

In its meetings in Brussels and Paris, the Committee noted that the investment relationship between Canada and the EU is considered as important in Europe as it is in Canada.

The Committee was made aware of the importance of addressing existing barriers to investment between the two countries. In this regard, the European Commission's chief CETA negotiator raised concerns about some of Canada's investment measures, primarily the *Investment Canada Act*, which affects the level of predictability that foreign investors need in certain cases.

The European Commission's chief CETA negotiator said the investment policies in the EU are predictable and transparent. According to him, some member states are also concerned that the EU appears to be generous in terms of its investment policies as compared to the market access and the opportunities that are open to European companies abroad.

Representatives from an EU member state told the Committee that they consider European investors to be well protected in Canada in view of the effectiveness and quality

16 Evidence, Meeting No. 14, November 24, 2011.

of Canada's judicial system. For this reason, they do not consider the CETA negotiations with Canada on investment protection to be a priority.

Government procurement

The Canadian perspective

The Committee was informed that opening up government procurement markets in Canada, particularly at the provincial, territorial and municipal levels, is one of the priorities for European negotiators. It appears that they will have to gain concessions from Canadian provinces, territories and municipalities for negotiations to succeed.

The Committee learned that the scope of trade agreements negotiated by the Canadian federal government in the past had not extended to provincial, territorial and municipal governments or to Crown corporations. That situation changed with the 2010 *Canada–United States Agreement on Government Procurement*, in which provinces, territories and certain Canadian municipalities agreed, for the first time, to temporary commitments allowing US corporations to bid on Canadian government contracts.

DFAIT representatives confirmed that, in the CETA negotiations, Canada has agreed to open certain markets. That said, DFAIT representatives do not expect that a Canada-EU CETA would significantly change the current situation as it relates to the Canadian procurement system. Steve Verheul stated:

With respect to government procurement, bear in mind that we will be opening up some markets to the European Union, but for the most part we're not anticipating any big changes. Our procurement system in Canada is largely open to begin with. Municipalities, provinces, and the federal government often have contracts with foreign suppliers, so we're not anticipating a huge change.¹⁷

It should be noted that the Canadian negotiators have the support of the provinces and territories for the inclusion of a chapter on government procurement in a Canada-EU CETA. In this regard, Steve Verheul said:

When we put an offer on the table with the EU on government procurement, it is fully endorsed by the provinces and the territories, which were a great help in constructing those offers. So the consultation process has been unlike any we've ever had before on these issues.¹⁸

17 *Evidence*, Meeting No. 5, October 6, 2011.

18 *Ibid.*

While the issue of government procurement is often described as a subject on which Canada negotiates defensively, a number of witnesses told the Committee that many Canadian companies in a number of different economic sectors also have offensive interests in the EU government procurement market, which represents more than \$2 trillion and to date has remained largely untapped by Canadian companies. Jean-Michel Laurin and Don Downe said that they hoped that greater access for Europeans to Canadian procurement markets would open the door for Canadians to make similar gains in the EU.

Speaking for Canadian municipalities, Don Downe also explained that the minimum thresholds above which government contracts would be affected by a Canada-EU CETA must be reasonable. Thresholds that are too low or too broad could force municipalities to tender projects when tendering is neither practical nor financially justified.

Some witnesses expressed their fears about the negative impact that liberalizing the rules for awarding government contracts could have on the capacity of the various levels of government in Canada to create employment, protect the environment and assist marginalized groups. For instance, Theresa McClenaghan (Executive Director and Counsel, Canadian Environmental Law Association) said that she hoped that a Canada-EU CETA would not open the door to privatizing certain public services or to private-sector involvement in services such as drinking water and wastewater. Ms. McClenaghan said that her association had consistently supported public ownership and governance of drinking water and wastewater systems because of accountability, safety and affordability issues. That said, as noted earlier, the Minister of International Trade told the Committee that the government's powers and ability to regulate were not up for sale as part of the Canada-EU CETA negotiations.

The European perspective

Through the meetings in Europe, the Committee was able to confirm that access to Canadian government procurement, specifically the involvement and consent of Canada's provincial, territorial and municipal governments, is one of the EU's primary interests in the CETA negotiations.

Representatives from an EU member state made a point of assuring the Committee that the goal of the Canada-EU CETA negotiations was to ensure fair competition and to avoid discrimination in the adjudication of public procurement, not to promote the privatization of any particular service. In their view, the issue of privatization is outside the scope of the current negotiations between Canada and the EU.

The European Commission's chief CETA negotiator expressed the hope that the current negotiations will allow European companies to have guaranteed access to government procurement by Canadian provinces, territories and municipalities, especially since the EU member states are prepared to do the same. In fact, although the EU has included contracts issued by its sub-central government entities and Crown corporations in

its commitments under the *WTO Government Procurement Agreement*, Canada is excluded from the list of beneficiary countries because of the lack of reciprocity.

The European Commission's chief CETA negotiator noted that, despite the challenges that remained, he was confident that the two parties would find an accommodation on the issue of government procurement.

Representatives from the European Economic and Social Committee echoed the optimistic views expressed by the European Commission's chief CETA negotiator when they stated that it was normal that the issue of government procurement would raise questions about its impact on the delivery of public services. Their experience showed that, ultimately, the issue could not really be viewed as a problem because the matter of privatization was not covered by the negotiations for an agreement such as a CETA.

Intellectual property rights

The Canadian perspective

The Committee noted that the issue of intellectual property rights is an element of the Canada-EU CETA negotiations in respect of which the EU is likely to have numerous demands. In addition to strengthening copyright protection, and recognizing a system for European geographical indications and the list of related products, it is expected that the EU will ask Canada to amend its intellectual property legislation with regard to patents awarded to pharmaceutical products.

Most of the evidence heard concerning intellectual property rights dealt with the issue of pharmaceutical patents in Canada. The Committee noted there were contradictory opinions on the potential impact of changing Canada's current legislation so that it more closely reflects the European model.

Representatives from Canadian pharmaceutical research companies explained that they feel a Canada-EU CETA provides an opportunity for Canada to strengthen its intellectual property regime for the life sciences sector. More specifically, they asked that Canada make changes that would improve the right of appeal for innovators, extend data protection by two years and enable patent term restoration. According to Russell Williams (President, Canada's Research-Based Pharmaceutical Companies), intellectual property rights help protect and encourage innovation across all industrial sectors and, each time Canada has strengthened its intellectual property regime in the past, it has been good for Canadian patients, Canada's healthcare system and the Canadian economy.

Mr. Williams also noted that intellectual property rights are protected more effectively in European countries than in Canada, and most of those countries spend less on healthcare as a percentage of GDP than does Canada.

Debbie Benczkowski (Interim Chief Executive Officer, Alzheimer Society of Canada) expressed her support for the position taken by Canadian pharmaceutical research companies and stated that her organization believed that reforming intellectual property standards for medicines in Canada would maintain knowledge-based investments with the potential to add \$12 billion to the Canadian economy.

Representatives from the Canadian Generic Pharmaceutical Association did not share this view. According to an academic study commissioned by the association, the changes to the intellectual property regime governing pharmaceutical patents proposed by the EU in the CETA negotiations would delay generic competition for three and a half years on average, which would increase the cost of the Canadian healthcare system by \$2.8 billion per year.

According to Barry Fishman (Chair, Canadian Generic Pharmaceutical Association), studies show that extending patent life does not increase R&D investment by brand-name pharmaceutical companies in Canada. In his view, the primary motivation behind the proposals from the pharmaceutical companies in relation to the Canadian intellectual property regime in the context of the Canada-EU CETA negotiations is to increase their profits, especially since many of them are based in Europe.

DFAIT representatives told the Committee that they are aware of the positions held by the various Canadian stakeholders on the issue of pharmaceutical patents. To date, however, Canada has made no concessions in this regard and it is possible that Canada will not make concessions on the issue before the end of the CETA negotiations.

Finally, representatives from the Canadian Manufacturers & Exporters as well as from the Dairy Farmers of Canada told the Committee that Canada must not give in to the EU's demands on the issue of geographical indications. According to them, Canadian farmers must not be impeded in their ability to name and promote certain common agri-food products, such as feta and Parmesan cheese.

The European perspective

The issue of the Canadian patent regime for pharmaceutical products monopolized the intellectual property rights discussions during the Committee's meetings in Europe.

Representatives from BUSINESSEUROPE and some EU member states pointed out that better protection for pharmaceutical patents in Canada was a critical EU priority in the Canada-EU CETA negotiations. They did not feel that greater patent protection would result in a noticeable increase in costs for the Canadian healthcare system. More importantly, they felt that Canada would benefit from increased protection because it is likely to mean an increase in research and innovation in Canada.

The EU expressed its concerns with regard to current copyright protection in Canada. The Committee noted, however, that a Canadian government bill on copyright modernization, introduced in the House of Commons in September 2011, is likely to respond to most of the EU's concerns.

The Committee also noted that the EU is attempting to obtain formal recognition of the EU's system of geographical indications for certain food products, primarily cheeses.¹⁹

European and French Parliamentarians expressed their belief that Canadian and European negotiators would manage to find an accommodation on the issues involving intellectual property rights.

CONCLUSION

Committee members heard varied positions during their study of a Canada-EU CETA. While some witnesses raised concerns, the majority supported a CETA and felt that its effects would be positive for Canada. Similar comments were made in Europe, where almost all participants supported the ongoing negotiations and believed that a CETA would lead to greater economic integration between the two regions.

The Committee noted that the CETA negotiations between Canada and the EU are progressing rapidly when compared with what is normally the case at the international level for negotiations on trade liberalization agreements between two or more states. In light of its meetings with European participants, the Committee also concluded that the sovereign debt crisis that Europe is experiencing at the moment is unlikely to have a damaging effect on the negotiations under way.

The Committee welcomed the increased participation of Canadian provinces and territories in the negotiation process for an agreement that could be more comprehensive than any similar agreement negotiated by Canada in the past. This coordination of efforts among Canada's different levels of government should facilitate the implementation of a CETA, especially since it could include commitments in areas of provincial or territorial jurisdiction.

Consequently, the Committee recommends that:

¹⁹ *The Agreement Between the European Community and Canada on Trade in Wines and Spirit Drinks*, signed on September 16, 2003, provides protection for geographical indications for Canadian and European wines and spirits.

Recommendation 1

Recognizing that the European Union is a historical and natural trading partner, the Government of Canada strengthen its ties with the European Union and, in 2012, conclude a Comprehensive and Economic Trade Agreement with the European Union that is of net benefit to Canada.

Recommendation 2

In order to assist Canadian businesses and promote the opportunities within the European Union, the Government of Canada draw on stakeholder testimonials and consultations to encourage Canadian businesses to trade with the European Union.

Recommendation 3

In recognition that, under the Treaty of Lisbon, the European Parliament has increased influence and power over foreign policy and the adoption of trade agreements, the Government of Canada and the Committee work on strengthening their relations with the various political groups represented in the European Parliament in order to ensure passage of the Comprehensive and Economic Free Trade Agreement with the European Union.

Recommendation 4

The Government of Canada develop a proactive plan to pursue more value-added development of Canadian exports in order to maintain market access for exports while capturing greater economic benefits at home and reducing environmental impacts.

APPENDIX A LIST OF WITNESSES

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Department of Foreign Affairs and International Trade Ed Fast, Minister of International Trade Ana Renart, Deputy Chief Trade Negotiator, Canada-European Union Steve Verheul, Chief Trade Negotiator, Canada-European Union	2011/10/06	5
Canada Europe Roundtable for Business Jason Langrish, Executive Director Roy MacLaren, Canadian Chairman	2011/10/18	6
Canadian Council of Chief Executives Sam Boutziouvis, Vice President, Policy, International and Fiscal Issues		
Canadian Manufacturers and Exporters Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy		
Federation of Canadian Municipalities Don Downe, Chair, Standing Committee on Finance and Intergovernmental Relations, Mayor of the Municipality of the District of Lunenburg		
Association of Seafood Producers Derek Butler, Executive Director	2011/10/27	9
Canada's Research-Based Pharmaceutical Companies (Rx & D) Declan Hamill, Chief of Staff and Vice-President, Legal Affairs Brigitte Nolet, Director, Government Relations and Health Policy, Specialty Division, Hoffmann-La Roche Limited Russell Williams, President		
Canadian Agri-Food Trade Alliance Kathleen Sullivan, Executive Director		
Canadian Cattlemen's Association John Masswohl, Director, Government and International Relations		

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Canadian Generic Pharmaceutical Association Jody Cox, Director, Federal Government Relations Barry Fishman, Chair, President and Chief Executive Officer, Teva Canada Jim Keon, President		
Dairy Farmers of Canada Wally Smith, President		
Alzheimer Society of Canada Debbie Benczkowski, Interim Chief Executive Officer	2011/11/15	11
Canada Pork International Jacques Pomerleau, President		
Consumer Health Products Canada David Skinner, President		
Forest Products Association of Canada Andrew Casey, Vice-President, Public Affairs and International Trade		
Canadian Centre for Policy Alternatives Scott Sinclair, Senior Research Fellow	2011/11/17	12
Canadian Chamber of Commerce Milos Barutciski, Partner and Co-Chair, International Trade and Investment Practice, Bennett Jones Mathias Hartpence, Director, International Policy		
Grain Growers of Canada Jim Gowland, Representative, Past-President, Canadian Soybean Council Richard Phillips, Executive Director		
SNC-Lavalin Group Inc. Robert G. Blackburn, Senior Vice-President		
As individual Ian Lee, Assistant Professor, Strategic Management and International Business, Sprott School of Business, Carleton University	2011/11/22	13
ARKTOS Developments Ltd Bruce Seligman, President, Domestic Sales (Canada)		

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Council of Canadians Stuart Trew, Trade Campaigner		
European Union Chamber of Commerce in Toronto (EUCOCIT) Anders Fisker, Chair, Danish Canadian Chamber of Commerce, EUCOCIT Board Director representing Denmark		
Atlantic Institute for Market Studies Don McIver, Director of Research	2011/11/24	14
C.D. Howe Institute Daniel Schwanen, Associate Vice-President, Trade and International Policy		
Canadian Environmental Law Association Theresa McClenaghan, Executive Director and Counsel		
Sustainable Development Technology Canada Vicky J. Sharpe, President and Chief Executive Officer		
Department of Foreign Affairs and International Trade Ana Renart, Deputy Chief Trade Negotiator, Canada-European Union Leigh Sarty, Director, Institutions, Policy and Operations Division, Europe and Eurasia Bureau Steve Verheul, Chief Trade Negotiator, Canada-European Union	2011/11/29	15

APPENDIX B

LIST OF INDIVIDUALS WHO MET WITH THE COMMITTEE (DECEMBER 5 – 8, 2011)

Organizations and Individuals	Date	Location
BUSINESSEUROPE	2011/12/05	Brussels, Belgium
Pascal Kerneis, Senior Adviser, International Relations Department		
Adrian van den Hoven, Director, International Relations Department		
CBI: The Voice of Business		
Naomi Harris, Senior Policy Advisor		
Confederation of Employers and Industries of Spain		
Victoria Perezagua Antúnez International Relations Department		
Department of Foreign Affairs and International Trade (Canada)		
Ana Renart, Deputy Chief Trade Negotiator, Canada-European Union		
Steve Verheul, Chief Trade Negotiator, Canada-European Union		
European Commission – Trade		
Kristofer Du Rietz Trade Relations with Canada, Directorate-General for Trade		
Philipp Dupuis, Deputy Head of Unit, Trade Relations with North America, Directorate-General for Trade		
Mauro Petriccione, directeur, Trade Relations with Asia and Latin America		
European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA)		
Louis-Nicolas Fortin, Director, IP and Trade		
European Parliament		
Philippe Bradbourn, Member, Chair, Delegation for Relations with Canada		
Ioan Enciu, Member, Member, Committee on Industry, Research and Energy		
Elisabeth Jeggler, Member, Vice-Chair, Delegation for Relations with Canada		
Mairead McGuinness, Member		

Organizations and Individuals	Date	Location
Vital Moreira, Member, Chair, International Trade Committee		
Peter Štašný, Member, Member, International Trade Committee		
Mission of Canada to the European Union		
Colin Barker, First Secretary, Trade and Economic Policy		
Catherine M. Dickson, Counsellor, Head of Trade and Economic Policy		
Karl Dupuis Trade Policy and Agricultural Officer		
Christian Hallé Trade Policy and Agricultural Officer		
H. David Plunket, Ambassador of Canada to the European Union		
Permanent Representation of the Federal Republic of Germany to the European Union		
Anne-Kathrin Röthemeyer, Counsellor, Trade Policy, Transatlantic Relations, Latin America		
Embassy of Canada to Belgium	2011/12/06	Brussels, Belgium
Louis de Lorimier, Ambassador		
Sirine Hijal, First Secretary		
Béatrice Maillé, Counsellor, Political, Economic and Public Affairs		
Andrée Vary, Counsellor and Senior Trade Commissioner		
European Economic and Social Committee		
Jean-François Bence, Director, External Relations – Agriculture, Rural Development, Environment – Transport, Energy, Sustainable Development		
Sandy Boyle, President, External Relations Section		
Jonathan Peel, President, Permanent Study Group on International Trade		
Beatriz Porres, Head of Unit, External Relations		
Fluxys SA		
Hélène Deslauriers, Member, Board of Directors		
Government of Quebec		
Christos Sirros, Delegate General		
Kingdom of Belgium		
Cathy Buggenhout, Director, Federal Public Service, Foreign Affairs, Foreign Trade and		

Organizations and Individuals	Date	Location
Development Cooperation Philippe Roland, Director, Western Europe and North America Directorate Federal Public Service, Foreign Affairs, Foreign Trade and Development Cooperation		
Permanent Representation of the Republic of Poland to the European Union Joanna Bek, First Secretary, Trade Wojciech Sudot, First Secretary		
PROOST Frederic L. Agneessens, Chairman		
RHEA System S.A. André Sincennes, Managing Director, Executive Vice-President, Engineers and Systems Analysts Group		
Embassy of Canada in France Marc Bethiaume, Parliamentary and Political Adviser, Analyst and Visit Coordinator Caroline Charette, Counsellor (Commercial) Yannick Dheilly, Trade Commissioner, (Agriculture, Agrifood and Fishery Products) Jean-Dominique Ieraci, Minister-Counsellor, Economic and Commercial Marc Lortie, Ambassador	2011/12/07	Paris, France
France-Canada Chamber of Commerce Pierre Meynard, President		
Institut Montaigne Jean-Paul Tran Thiet, Director, Economic Affairs, Avocat du Barreau de Paris, White & Case		
Mouvement des Entreprises de France (MEDEF) André-Luc Molinier, Director, European Affairs		
National Assembly (France) Georges Colombier, Member, Président, France-Canada Interparliamentary Association Jacques Desallangre, Member Jacques Gaubert, Member, Vice-Chair, Committee on Economic Affairs, Environment and Territories		

Organizations and Individuals	Date	Location
Richard Maillié, Member, France-Canada Interparliamentary Association		
Jacques Remiller, Member, Secretary, Foreign Affairs Committee		
Gérard Voisin, Member, Vice-Chair, European Affairs Committee		
Senate (France)		
Marcel-Pierre Cléach, Senator, President, Groupe d'amitié sénatorial France-Canada		
Matthieu Messonier, Manager, Groupe d'amitié sénatorial France-Canada		
Association Générale des Producteurs de Blé et autres céréales (AGPB)	2011/12/08	Paris, France
Nicolas Ferenczi, Chief Economist		
Jean-Pierre Langlois Berthelot, Deputy Secretary		
Hervé Le Stum Director General, Intercéréales		
Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA)		
Didier Delzescaux Manager, French Interprofessional Porc Council (INAPORC)		
Anna Le Moigne Project Manager, French Interprofessional Porc Council (INAPORC)		
Claude Soudé Agricultural Policy, Markets and Industries		
Caroline Tailleur, Manager, Hog Production, Economics and Sustainable Development		
French Republic – Ministry responsible for overseas departments		
Gilles Huberson, Diplomatic Adviser		
Arnaud Martrenchar, Chief, Department of Agricultural, Rural and Marine Policy		
Isabelle Richard, Counsellor		
French Republic – Prime Minister – European Affairs General Secretariat		
Thomas Pierre Boisson, Chief, European Union External Relations		

APPENDIX C LIST OF BRIEFS

Organizations and Individuals

Atlantic Institute for Market Studies

Canada's Research-Based Pharmaceutical Companies (Rx & D)

Canadian Agri-Food Trade Alliance

Canadian Generic Pharmaceutical Association

Canadian Labour Congress

Consumer Health Products Canada

Dairy Farmers of Canada

Sustainable Development Technology Canada

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this Report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (Meetings Nos. 5, 6, 9, 11-15, 17-22 and 24) is tabled.

Respectfully submitted,

Hon. Rob Merrifield, P.C., M.P.

Chair

NDP Dissenting Report for CIIT - CETA Study

The NDP thanks the Committee and witnesses for the time put into this important subject. International trade is crucial to sustaining Canada's economic growth and prosperity, and increasing trade with the European Community is an important goal. While the NDP is supportive of efforts to lift tariffs, and diversify our export markets, boosting Canada's trade performance will require more than just free trade agreements. Our success will require a strategic plan for public investment and support of key value-added industrial sectors to help back Canadian global winners, which we are pleased to see as a recommendation from the committee.

At the same time, it is clear that trade and investment agreements, such as the Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), are about far more than just international trade. Such treaties affect public regulation of investment, services, intellectual property, public purchasing and other matters only peripherally related to trade. The details and terms of the agreement matter and must be scrutinized to weigh costs and benefits. We do not support concluding the deal as currently framed in the time period recommended by the majority on the Committee.

Transparency is essential. The NDP objects to the lack of transparency in the current negotiation process. Closed-door meetings have created a climate of secrecy in the CETA process. Too little public information exists for Canadians and their elected representatives, at all levels of government, to reach informed conclusions on the merits and risks of CETA. It is only through a meaningful consultation process, which engages all stakeholders, that we will craft trade agreements that benefit all Canadians. Even this Parliamentary Committee study did not allow full participation for interested stakeholders, including many submitted by the NDP.

The treatment of **public services** in free trade agreements is controversial. Too often, treaty protections for sensitive sectors such as health care, education, social services and municipally provided services including water treatment and delivery or public transit leave the door open to trade and investment challenges. Public contracts for these and other services are a principal point of interest for the EU in the CETA negotiations. Canada must seek a clear exclusion for public services broadly understood as well as protection for future policy flexibility at all levels of government.

For health care, there is particular concern from experts and citizens groups that the government is stepping back even from the protections it built into the NAFTA. A strong exclusion for healthcare is needed, as well as a commitment to avoid inflating the costs of medicine, which are the fastest-rising component of Canadian health care costs.

CETA would be the first Canadian bilateral FTA since NAFTA to have an **intellectual property rights** (IPR) chapter, going well beyond Canada's existing obligations. EU demands include adding the extra time it takes for a drug to receive regulatory approval (up to 5 years) to the regular 20-year term of patent protection, longer terms for data

protection (from 8 to 10 years), and new rights of appeal that could delay the approval of generic drugs. Such changes would reduce the availability of medicines, and drive up drug costs, which could deal a critical blow to the sustainability of our health care system. A recent study estimates these extra costs at \$2.8 billion annually.

Since IPR provisions are so rare in Canadian bilateral trade agreements and European negotiators have placed such great weight on these provisions, we should scrutinize the implications carefully. Further study is needed to consider the implications of harmonizing our IPR system with the EU in all relevant sectors and to determine the costs or benefits that will be witnessed by Canadian consumers and producers.

The NDP also has significant concerns about the CETA's impact on **government procurement at the sub-federal level**. From available information, the proposed rules would prevent governments from considering, in covered sectors, any 'condition' that encourages local development in procurement contracts or bids, even if the process is non discriminatory to foreign bidders. Restricting government procurement in this way deprives provincial and municipal governments of crucial economic levers, particularly during economic downturns, to use government purchasing to stimulate the economy and encourage local spinoffs.

The NDP supports the need for open and fair government tendering practices, but this does not require sacrificing the ability for governments to use procurement to serve local economic objectives. Municipalities including Toronto, the Union of British Columbia Municipalities (representing 150 municipalities) and over twenty others across the country, have been raising red flags about the back room CETA trade talks. These municipalities have asked their provincial and federal governments to ensure their existing rights are protected under any new trade agreement and that they be excluded from the CETA. Their concerns must be heard and addressed.

As noted in the Committee's report, participation of the provinces in the negotiations makes the process more complex. The objective to bind sub federal levels of government in the CETA on a range of issues from procurement to services raises important questions of constitutional authority, particularly in relation to enforcement of the agreement and financial liability. Further study is warranted.

The NDP welcomes any opportunities for real export growth for Canadian agricultural sectors, while noting continued European resistance at various levels. We also remain concerned about continued pressures to open Canada's **supply managed sectors**, which must be protected.

The CETA also needs to account for the highly integrated nature of North American production and the NDP appreciates the acknowledgement of this issue in the committee's report. Provisions regarding **rules of origin** must be sufficiently broad to ensure the vast majority of Canadian exports are not subject to tariffs. The automotive industry is of particular concern given the high degree of cross-border production and the potential sensitivity of production decisions to various rules of origin thresholds.

Finally, the NDP views **investor-state provisions** as an inequitable element in trade agreements that privilege corporations in a way that conflicts with the public interest. Investor-state arbitration allows foreign investors to bypass domestic court systems. Arbitration tribunals, which lack accountability, can order governments to compensate investors allegedly harmed by public policies or regulations. Both Canada and Europe have highly regarded court systems that protect the rights of all investors regardless of nationality. The NDP opposes including investor-state arbitration in the CETA and recommends that Canada follow the lead of Australia in rejecting investor-state arbitration in future trade and investment agreements.

In conclusion, the NDP urges a re-think of Canada's approach to expanding trade with Europe, and consideration of means for enhancing mutual economic prosperity in a way that contributes to a greener economy, and bolsters high quality jobs and labour rights, while respecting democratic decision making regarding public services, public regulation, local government procurement and the public interest.

Recommendations

1. **The Government should publicly disclose the negotiating text and Canada's offers (federal, provincial, territorial) before the text of the treaty is finalized.**
2. **The Government should ensure full consultation with municipal governments in Canada regarding CETA offers and negotiations, and modify its time frame for the negotiations to enable this participation.**
3. **The Government should ensure that the final text does not include investor-state arbitration provisions.**
4. **The Government should ensure that the final text does not include any changes to patent protection that would decrease the availability of generic drugs or increase drug costs.**
5. **The Government should ensure that the final text exempts provincial, territorial and municipal government procurement.**
6. **The Government should ensure that municipal drinking water and waste water services are explicitly included in its Annex II reservations.**
7. **The Government should seek a clear and broad exclusion for public services including protection for future policy flexibility at all levels of government to expand public services or return privatized sectors to the public sector without threat of litigation.**

8. The Government should negotiate a new exemption for health care stipulating that nothing in the CETA shall be construed to apply to measures of a signing party regarding health care or insurance.
9. The Government should ensure a broad cultural exemption in CETA that would exclude books, magazines, newspapers, publishing, broadcasting, film, video, performing arts and other aspects of cultural industries.
10. The Government should exclude over-access tariffs on supply-managed products from tariff reduction, and re affirm that producers and their elected representatives will maintain the unfettered ability to collectively manage domestic supply for egg, poultry, and dairy products.
11. The Government should effectively safeguard the capacity to institute or re-institute a single desk for grain marketing, in any geographic region, should a majority of farmers' elected representatives decide to do so.
12. The Government should develop an industrial strategy for Canada that partners with industry to identify competitive high-productivity sectors that can be developed into high-value export champions, as well as current export sectors in Canada that may need support to remain competitive with the European Union (including forestry, auto, etc.). This could include leveraging procurement, providing R&D support through direct grants, and improving both physical and knowledge infrastructure.
13. The Government must retain the ability to implement federal financial incentives and ensure community benefits in the development of clean power, including solar, wind, and water. Canada must develop innovative green energy technologies that will help us meet domestic needs and access a growing global market.
14. The Government should commission an independent study of the CETA whose specific terms of reference would be to determine the true cost of harmonizing Canada's intellectual property system with that of the European Union.
15. The Government of Canada should insist that the CETA agreement establish a framework for ensuring market access, and continued production, for Canadian producers of comparable agricultural and food products that use designations protected under the EU's Geographic Indications regime .

16. That the Government of Canada undertake a study to review where the CETA addresses areas of provincial jurisdiction as it related to the distribution of powers:
- in particular with respect to section 92 of *The Constitution Act, 1867*; and
 - in all areas where there is shared, overlapping, or concurrent jurisdiction, and report on key implementation and enforcement issues that could arise.
17. That Government should ensure that CETA's provisions related to rules of origin are broad enough to ensure meaningful market access gains for Canadian exports, particularly auto, fish and agricultural products, recognizing the reality of highly integrated North American supply chains. With Specific reference to the Canadian automotive sector, the CETA must specify low rules of origin thresholds for Canadian manufactured automobiles.

LIBERAL PARTY

DISSENTING OPINION REPORT CETA NEGOTIATIONS

Introduction

The negotiations of the Canada – European Trade Agreement (CETA) are in their final phases and the precise issues which are on the table and specifically what issues have been settled upon in negotiations remains unclear.

The report of the committee made direct reference to the scale of the CETA agreement stating that the committee was “told of all trade negotiations entered into by Canada, including the NAFTA, the Canada-EU CETA negotiations are more likely to have a greater impact on Canada.”

That being said it is the concern of the Liberal Party that the committee has been deficient in conducting its hearings into the CETA. This conclusion has been reached on the basis that the committee examining the Canada – U.S. FTA in 1987 met with 147 witnesses and did so traveling the country. A similar course of action was taken by the committee in examining the NAFTA proposal in 1992-93 hearing from 124 witnesses and again traveling the country. The committee on CETA heard from 28 witnesses and never left Ottawa.

Recommendation 1:

Given the scale of the agreement being negotiated with the European Union, the committee should:

- A) Re-title the report as an Interim Report;**
- B) Commit to holding further hearings in the spring of 2012 on the negotiations with a commitment to travel across Canada to hear from Canadians and to invite provincial governments to make submissions and presentations to the committee.**

Deficiency of the background analysis of the CETA:

The basis for the government’s case on CETA is a projection of possible benefits. In his testimony before the committee Don Stephenson, ADM Trade Policy and negotiations for DFAIT told the committee that with respect to the analysis prepared prior to the commencement of negotiations on a Canada – India trade agreement that, “I want to make the point these are theoretical econometric studies. They are projections... I’d like to say that these are absolutely accurate assessments and predictions, but they can’t be.” (September 29, 2011, p. 8). During the course of a later hearing of the committee, Mr. Stephenson repeated this observation, stating, “The joint study is just an economic modelling exercise.” (International Trade committee, December 1, 2011, p. 10)

The Minister of International Trade confirmed that sectoral analyses have been conducted by the federal government during the course of negotiations but refused to provide them to the committee.

Recommendation 2:

That the government must clearly indicate not only the “benefits” from the trade agreement being sought but the “costs” which could result from any agreement being sought and identify them by sector. The assessments referred to by the Minister of International Trade should be shared with the International Trade committee in order for the committee to have a far better assessment of the impacts of the negotiations.

Legal implications of an agreement with respect to provincial/municipal governments

The committee report states that “the federal government is fully responsible for the implementation and application of international treaties.”

However, what has become evident is that neither the provinces, nor municipalities can apparently be held responsible or challenged directly by the EU for renegeing on elements of the agreement.

Recommendation 3:

Prior to the conclusion of the negotiations, the federal government should table with the committee a legal opinion clarifying the issue of responsibility under any agreement reached with the EU, outlining specifically the terms as to which level of government will bear responsibility for any dispute resolution finding against any province or municipality.

The issue of the consequences of the CETA on municipalities and the issue of procurement is important to note.

The committee has an obligation to call upon the government to clarify situation with respect to procurement which even the Federation of Canadian Municipalities told the committee is far from clear in terms of the impact the procurement provisions may have on municipalities and provinces in terms of any ability to tender contracts locally.

Intellectual property concerns – pharmaceutical costs:

In testimony before the committee the representatives of the generic pharmaceutical industry stated categorically that the impact on Canadians from the CETA as currently known will result in considerable cost increases in the range of an additional \$2.8 billion annually in drug costs.

While representatives of the major pharmaceutical companies challenged this position, it was of concern that the federal government has provided no third party analysis with respect to the entire issue.

Recommendation 4:

Prior to the submission of any agreement the government of Canada table an analysis with respect to the impact on pharmaceutical drug costs due to any implications arising from intellectual property changes.

Importance of the U.S. market – the need to keep new trade agreements in perspective:

During the course of the committee hearings, the extent of our reliance upon the US market was emphasized. “The trade department’s own analysis shows that where the United States market accounted for 74.9% of Canadian merchandise exports in 2010, by 2040 the U.S. share of Canadian exports is expected to be 75.5%.” (October 6, 2011, p.5). Thus, according to the government’s own estimates only 25% of our merchandise trade will be dedicated to the rest of the world.

Given this fact, it is critical that the Conservative government keep this reality at the forefront of its trade policy agenda, something which unfortunately, it is failing to do.

Recommendation 5:

That the committee conduct a series of hearings and table a report to Parliament on the status of current Canada – US trade issues with a focus on the future relationship with that market in the context of agreements such as the Canada – EU trade agreement.

Status of supply management in negotiations

The fate of our supply management system remains very much in question as a consequence of the CETA negotiations.

In testimony by Mr. Steve Verhuel, Canada’s chief negotiator at the talks on October 6th he confirmed in response to a direct question related to supply management that all issues were on the table and that as of that date, in so far as dairy specifically was concerned, there had not been any “in-depth” discussions to that point. (International Trade committee, October 6, 2011, p. 12)

What neither the Minister of International Trade, nor our chief negotiator would confirm was whether the issues of tariff reductions or increased access were being negotiated:

Recommendation 6:

That the committee call upon the government to specifically state the position taken at the negotiations with respect to supply management – not only whether the entire system is on the negotiating table but is the government prepared to concede on issues related to increased access by the EU, and whether specific tariff issues have been discussed with a view to reducing those tariffs on any or all supply managed commodities.

Regulatory implications

When Minister Fast appeared before the committee he stated:

“We’ve committed to preserving government powers and abilities to regulate. Canadian products, services and commercial expertise are not for sale. Our government’s powers and ability to regulate are not. October 6, 2011, p. 2)

Although the document was only referenced in testimony, the March 2011 Sustainability Impact Assessment prepared for the European Commission stated that the agreement, “will clearly reduce regulatory flexibility in Canada, some of which will also constitute reductions in economic and social, and potentially environmental policy space of the type relevant to this sustainability impact assessment.”

Recommendation 7:

(A) That the committee call for a full analysis be provided on the extent and impact of the procurement elements contained in the CETA prior to any submission by the government of the agreement for ratification by Parliament.

(B) That the Minister report to the committee on the foregoing.

The matter of investor protection and the implications on government policy must be carefully considered

In response to questions raised regarding the issue of investment protection, Canada’s chief negotiator stated, “We actually haven’t made a lot progress in that particular area because on the EU side they only recently gained a mandate from member states to negotiate in this area of investment protection.... The EU does come from a different perspective than we do—in some ways—on investment protection...” (October 6, 2011, p. 7)

What should be of concern is the evidence provided to the committee by Scott Sinclair:

“Investor rights agreements, such as the NAFTA chapter 11, go well beyond fair treatment. They grant special rights to foreign investors that

enable them 'to bypass domestic court systems. Early in the CETA negotiations, Canada put the NAFTA chapter 11 template on the table. The EU has now responded, quite recently in fact, and under pressure from some of the member states has been demanding an agreement with even stronger investment protections than the NAFTA in certain respects. It is also insisting that provinces and municipalities fully comply. Under the NAFTA's most-favoured-nation rules, any concessions made to European investors in the CETA are automatically extended to U.S. and Mexican investors." (November 17, 2011, p. 10)

Recommendation 8:

That the committee call upon the government to provide clarification to the committee regarding the status of negotiations or any final agreement concerning investor protection issues prior to submission of any final agreement to Parliament for ratification.

Conclusion

The Minister of International Trade told the committee that the CETA negotiations were the "most significant trade talks since NAFTA." (October 6, 2011, p. 1)

The brevity with which this committee has dealt with this agreement should be of concern to anyone interested in let alone concerned about the CETA.

The strategic agenda which propels this government's trade agenda remains unclear which has resulted in the apparent willingness to negotiate and reach Free Trade Agreements for the sake of achieving an agreement. This is a matter of serious concern.

sorte que l'apparente volonté de négocier et de conclure des accords de libre-échange n'a d'autre objectif que celui d'arriver à une entente, coûte que coûte, ce qui est très préoccupant.

(B) Que le ministre fasse rapport au comité sur les aspects susmentionnés.

Il convient d'accorder une attention particulière à la protection des investissements et aux répercussions sur la politique gouvernementale.

Répondant à des questions sur la protection des investissements, le négociateur en chef du Canada a déclaré : « En fait, nous n'avons pas beaucoup progressé sur cette question, car l'UE n'a obtenu que récemment le mandat de ses États membres de négocier dans le domaine de la protection des investissements [...] à certains égards, le point de vue de l'UE relativement à la protection des investissements est différent du nôtre. » (6 octobre 2011, p. 7)

Ce qui devrait nous préoccuper, ce sont les questions qu'a soulevées M. Scott Sinclair à l'occasion de son témoignage devant le comité :

« Les accords relatifs aux droits des investisseurs, comme le chapitre 11 de l'ALENA, vont bien au-delà du traitement équilibré. Ils confèrent des droits spéciaux aux investissements étrangers qui leur permettent de contourner les systèmes judiciaires nationaux [...] Tôt dans les négociations de l'AECG, le Canada a proposé le gabarit du chapitre 11 de l'ALENA. L'UE a maintenant répondu, depuis peu de fait, et sous la pression de quelques États membres; elle a réclamé un accord comportant des protections des investissements encore plus solides, à certains égards, que celles prévues dans l'ALENA. Elle insiste aussi sur la conformité totale des provinces et des municipalités. Aux termes de la règle de la nation la plus favorisée de l'ALENA, toute concession accordée à des investisseurs européens dans le cadre de l'AECG est automatiquement consentie aux investisseurs américains et mexicains. » (17 novembre 2011, p. 10)

Recommandation 8

Que le comité demande au gouvernement de lui fournir des éclaircissements quant à l'état des négociations ou tout accord final conclu en matière de protection des investissements avant de présenter l'accord final au Parlement aux fins de ratification.

Conclusion

Le ministre du Commerce international a déclaré devant le comité que les négociations entourant l'AECG étaient « de loin les pourparlers en matière de commerce les plus importants pour le Canada depuis la signature de l'ALENA ». (6 octobre 2011, p. 1)

Le peu de temps qu'a consacré ce comité à l'examen de cet accord est de nature à inquiéter quiconque s'intéresse un tant soit peu à l'AECG.

Les motivations stratégiques qui sous-tendent le programme de développement du commerce international du Canada demeurent floues, de

Négociations entourant la gestion de l'offre

Le sort réservé à notre système de gestion de l'offre demeure très incertain compte tenu de l'état d'avancement des négociations sur l'AECG à ce chapitre.

Dans le témoignage qu'il a livré à la réunion du comité du 6 octobre 2011, M. Steve Verheul, négociateur commercial en chef du Canada, a confirmé, en réponse à une question directe sur la gestion de l'offre, que rien n'était exclu des discussions, mais que jusqu'alors, en ce qui concerne le secteur laitier en particulier, il n'y avait eu aucune discussion un tant soit peu « approfondie » sur le sujet. (Comité permanent du commerce international, 6 octobre 2011, p. 12)

Ni le ministre du Commerce international ni notre négociateur en chef n'ont pu dire si la question des réductions tarifaires ou celle de l'accès accru faisaient l'objet de négociations.

Recommandation 6

Que le comité demande au gouvernement d'énoncer clairement la position adoptée par le Canada aux négociations sur la question de la gestion de l'offre; plus précisément, outre de savoir si l'ensemble du régime est à la table, si le gouvernement est disposé à faire des concessions quant à un accès accru par l'UE, et si des réductions tarifaires ont été abordées en vue de réduire un ou l'ensemble des produits soumis à la gestion de l'offre.

Répercussions sur le plan réglementaire

Lorsque le ministre Fast a comparu devant le comité, il a déclaré :

« Nous sommes résolus à conserver les pouvoirs et les capacités du gouvernement en matière de réglementation. Les produits, les services et le savoir-faire du Canada sont à vendre; ses règlements et ses pouvoirs gouvernementaux ne le sont pas. » (6 octobre 2011, p. 2)

Même si on n'a cité le document que dans le cadre de témoignages, l'évaluation de la viabilité et des répercussions de l'AECG de mars 2011, réalisée par la Commission européenne, indiquait que l'accord entraînerait clairement une réduction de la marge de manœuvre du Canada en matière réglementaire, notamment sur le plan des politiques économiques, sociales et éventuellement environnementales en lien avec l'évaluation de la viabilité et des répercussions de l'accord en question.

Recommandation 7

(A) Que le comité demande une analyse exhaustive de l'envergure et des répercussions des aspects de l'AECG liés aux marchés avant que le gouvernement ne présente l'accord au Parlement pour ratification.

relatives aux marchés publics sur les municipalités et les provinces était loin d'être claire quant à la possibilité de lancer des appels d'offres localement.

Préoccupations à l'égard de la propriété intellectuelle – Coût des produits pharmaceutiques

Lorsqu'ils ont comparu devant le comité, les représentants de l'industrie des médicaments génériques ont affirmé catégoriquement que, dans sa forme actuelle, l'AECG aura des répercussions considérables sur les Canadiens puisqu'il entraînera une augmentation du coût des médicaments évaluée à 2,8 milliards de dollars par année.

Bien que les représentants des grandes compagnies pharmaceutiques aient mis en doute ces affirmations, ils se sont quand même dits préoccupés que le gouvernement fédéral n'ait demandé aucune analyse indépendante sur toutes ces questions.

Recommandation 4

Qu'avant de soumettre un accord, le gouvernement du Canada soumette une analyse de l'incidence des changements au chapitre de la propriété intellectuelle sur les coûts des produits pharmaceutiques.

Importance du marché américain – Nécessité de ne pas perdre de vue les nouveaux accords commerciaux

Durant les audiences du comité, on a rappelé notre dépendance à l'égard du marché américain. « D'après la propre analyse du ministère du Commerce international, en 2010, 74,9 % des exportations canadiennes étaient destinées au marché américain. On s'attend à ce que d'ici 2040, ce chiffre passe à 75,5 % » (6 octobre 2011, p. 5) Ainsi, selon les estimations mêmes du gouvernement, seulement 25 % de nos exportations sont destinées au reste du monde.

Dans les circonstances, il est primordial que le gouvernement conservateur ne perde jamais de vue cette réalité dans ses objectifs stratégiques en matière de politique commerciale, ce qu'il a malheureusement négligé de faire jusqu'à présent.

Recommandation 5

Que le comité réalise une série d'audiences en vue de présenter au Parlement un rapport sur l'état actuel des enjeux commerciaux Canada – E.-U., en mettant l'accent sur les relations futures dans le contexte des accords commerciaux Canada – UE.

négociations commerciales, au MAECI, a déclaré ceci à propos de l'analyse réalisée avant le début des négociations sur un accord de libre-échange entre le Canada et l'Inde : « Je dois souligner qu'il ne s'agit que d'études économétriques théoriques. Ce sont des prévisions [...] J'aimerais vous dire qu'il s'agit d'analyses fidèles à 100 %, mais ce n'est pas le cas. » (29 septembre 2011, p. 8) Lors d'une audience plus récente du comité, M. Stephenson a fait une remarque semblable en disant que « l'étude conjointe n'est qu'un exercice de modélisation économique ». (Comité permanent du commerce international, 1^{er} décembre 2011, p. 10)

Le ministre du Commerce international a confirmé que le gouvernement fédéral avait effectué les analyses sectorielles pendant les négociations, mais il a refusé de les transmettre au comité.

Recommandation 2

Que le gouvernement indique clairement les « retombées » d'un éventuel accord commercial, mais aussi les « coûts » de cet accord, par secteur. Le comité du commerce international doit pouvoir consulter les évaluations auxquelles renvoie le ministre du Commerce international afin d'être beaucoup mieux outillé pour évaluer l'incidence des négociations.

Répercussions juridiques de l'accord pour les gouvernements provinciaux et les administrations municipales

Le rapport du comité dit que « le gouvernement fédéral est pleinement responsable de la mise en œuvre et du respect des traités internationaux ».

Pourtant, il est évident que ni les provinces ni les municipalités ne peuvent, apparemment, être tenues responsables ni directement mises en cause par l'UE pour n'avoir pas respecté certaines dispositions de l'accord.

Recommandation 3

Qu'avant que les négociations n'aboutissent, le gouvernement fédéral dépose devant le comité un avis juridique qui préciserait la question des responsabilités inhérentes à chaque accord conclu avec l'UE; et qui indiquerait plus particulièrement les responsabilités de chaque palier de gouvernement dans le cadre du règlement d'un différend avec une province ou une municipalité.

Il convient d'accorder une attention toute particulière à la question des répercussions de l'AECG sur les municipalités et à celle des marchés publics.

Le comité est dans l'obligation de demander au gouvernement de clarifier la situation en ce qui a trait aux marchés publics, puisque même la Fédération canadienne des municipalités a dit au comité que l'incidence des dispositions

OPINION DISSIDENTE DU PARTI LIBÉRAL AU SUJET DU RAPPORT SUR LES NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN AECG AVEC L'UE

Introduction

Les négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) entrent dans leur dernière phase, mais il est difficile de savoir clairement quelles questions restent à régler et sur quoi on s'est déjà entendu.

Le rapport du comité fait directement référence à la portée de l'AECG, indiquant qu'on avait « fait valoir au comité que de toutes les négociations commerciales entreprises par le Canada, dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les négociations pour un AECG avec l'UE sont appelées à avoir les conséquences les plus grandes pour le Canada ».

Cela étant dit, le Parti libéral s'inquiète du fait que le comité n'ait pas tenu suffisamment d'audiences au sujet de cet AECG. Il en est arrivé à cette conclusion en voyant que le comité qui s'était penché sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en 1987, avait entendu alors 147 témoins et s'était déplacé partout au pays. Il en avait été de même pour le comité qui avait examiné la proposition d'ALENA, en 1992-1993, puisqu'il avait reçu 124 témoins et que, là aussi, il avait voyagé dans tout le Canada. Mais le comité qui a examiné l'AECG n'a entendu que 28 témoins et n'est jamais sorti d'Ottawa.

Recommandation 1

Étant donné la portée de l'accord négocié avec l'Union européenne, que le comité :

A) change le titre du rapport pour indiquer qu'il s'agit d'un rapport provisoire;

B) s'engage à tenir des audiences supplémentaires au sujet des négociations, au cours du printemps 2012, et à voyager partout au pays pour entendre des Canadiens, ainsi qu'à inviter les gouvernements provinciaux à lui présenter des mémoires et des exposés.

Manque d'analyse approfondie de l'AECG

Les arguments avancés par le gouvernement au sujet de l'AECG tiennent aux retombées dont pourrait éventuellement profiter le Canada. Lorsqu'il a témoigné devant le comité, Don Stephenson, sous-ministre adjoint, Politique et

16. Que le gouvernement du Canada procède à une étude pour réviser les domaines de l'AECG qui touchent à des compétences provinciales en relation avec les règles de distribution des pouvoirs :
- en particulier en ce qui concerne la section 92 de la *Loi constitutionnelle de 1867*;
 - pour tous les domaines où il est question de compétences partagées, concurrentes ou qui se chevauchent,

Cette étude devrait inclure un rapport sur les problèmes d'implantation et d'application de l'accord qui pourraient survenir.

17. Que le gouvernement du Canada s'assure que les dispositions de l'AECG concernant les règles d'origine soient suffisamment larges pour permettre des gains d'accès au marché significatifs pour les exportations canadiennes, particulièrement dans les secteurs de l'automobile, agricole et de la pêche, tout en reconnaissant la présence de chaînes d'approvisionnement hautement intégrées en Amérique du Nord. En référence spécifique à l'industrie automobile canadienne, l'AECG doit définir des seuils réduits sur les règles d'origine pour les automobiles assemblées au Canada.

9. Le gouvernement devrait inclure une exemption culturelle générale dans l'AECG afin d'exclure les livres, les magazines, les journaux, les films, les vidéos, le secteur de la publication, la radiodiffusion, les arts de la scène et autres aspects de l'industrie culturelle.

10. Le gouvernement devrait exclure les tarifs applicables sur les produits assujettis à la gestion de l'offre de réduction tarifaire et devrait réitérer le fait que les producteurs et leurs représentants élus maintiendront la latitude voulue pour gérer collectivement l'approvisionnement national des œufs, de la volaille et des produits laitiers.

11. Le gouvernement devrait protéger efficacement la capacité d'établir ou de rétablir un comptoir unique de commercialisation du grain, et ce, dans n'importe quelle région géographique, dans l'éventualité ou une majorité de représentants élus des agriculteurs en décidait ainsi.

12. Le gouvernement devrait élaborer une stratégie industrielle pour le Canada en association avec les intervenants industriels, dans le but d'identifier les secteurs hautement productifs et compétitifs qui ont le potentiel de se développer en tant que champions de l'exportation à valeur élevée, ainsi que les secteurs d'exportation qui actuellement pourraient avoir besoin de soutien pour demeurer compétitif avec l'Union Européenne (incluant les secteurs forestiers, automobile, etc.). Cela pourrait comprendre l'optimisation des achats, l'appui à la recherche et au développement par le biais de subventions directes et l'amélioration à la fois de l'infrastructure physique et du savoir.

13. Le gouvernement devrait conserver la capacité d'adopter des mesures financières incitatives assurant que les collectivités puissent bénéficier du développement et de l'utilisation des sources d'énergie propre, incluant l'énergie solaire, éolienne et hydraulique. Le Canada devrait développer des technologies énergétiques vertes innovantes qui nous aideront à répondre aux besoins nationaux et à accéder au marché mondial en croissance.

14. Le gouvernement devrait commander une étude indépendante de l'AECG qui aurait pour objectif spécifique de déterminer le véritable coût de l'harmonisation du système de propriété intellectuelle du Canada avec celui de l'Union européenne.

15. Le gouvernement du Canada devrait insister pour que l'AECG établisse un cadre permettant de garantir l'accès au marché, et la production continue, pour les producteurs canadiens de produits agricoles comparables qui utilisent des dénominations protégées en vertu du régime d'indications géographiques de l'UE.

tout en respectant le processus démocratique de prise de décisions relativement aux services publics, à la réglementation, aux marchés publics des administrations locales et à l'intérêt public.

Recommandations

1. Le gouvernement devrait rendre public le texte de négociation et l'offre du Canada (au niveau du fédéral, des provinces et des territoires) avant que le traité ne soit finalisé.
2. Le gouvernement devrait s'assurer de consulter tous les gouvernements municipaux au Canada concernant l'offre et la position de négociation du pays en vertu de l'AECG. Le gouvernement devrait modifier son échéancier de négociations afin de procéder à ces consultations.
3. Le gouvernement devrait s'assurer que le texte final de l'accord ne contienne aucune disposition concernant l'arbitrage entre les investisseurs et l'État.

4. Le gouvernement devrait s'assurer que le texte final de l'accord ne présente pas de changement aux dispositions sur les brevets qui aurait pour effet de réduire la disponibilité des médicaments génériques ou d'augmenter le coût des médicaments.

5. Le gouvernement devrait s'assurer que le texte final de l'accord exempte les approvisionnements publics des gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux.

6. Le gouvernement devrait s'assurer que les services d'eau potable et de traitement des eaux usées soient explicitement inclus dans la liste d'exclusions de l'annexe 2.

7. Le gouvernement devrait chercher à obtenir une exclusion claire et de large portée pour les services publics. Il devrait également s'assurer que tous les niveaux de gouvernement aient la flexibilité nécessaire dans le futur afin d'augmenter leur nombre de services publics ou de ramener les secteurs privatisés sous le contrôle public sans s'exposer à des litiges.

8. Le gouvernement devrait négocier une nouvelle exemption pour les soins de santé, indiquant qu'aucune disposition de l'AECG ne peut être interprétée comme s'appliquant aux mesures prises par une partie signataire concernant les soins de santé ou l'assurance maladie.

gouvernement provincial et au gouvernement fédéral d'assurer la protection de leurs droits actuels au sein de toute nouvelles entente commerciale et de les exclure de l'AECG. Les municipalités de tout le pays sont de plus en plus inquiètes à l'idée que l'on est en train de brader leurs droits sans leur consentement. Leurs préoccupations doivent être entendues.

Comme on le note dans le rapport du Comité, la participation des provinces aux négociations ajoute un degré de complexité au processus. Le fait que l'on envisage d'assujettir des ordres de gouvernement sous-fédéraux à l'AECG dans un grand nombre de domaines allant des marchés publics aux services souève d'importantes questions de compétence d'un point de vue constitutionnel, en particulier sur le plan de l'exécution de l'accord et les obligations financières. Il convient de pousser l'étude de ces questions.

Le NPD voit d'un bon œil toute perspective de croissance réelle des exportations du secteur agricole canadien, mais note que l'Union européenne continue de résister à l'ouverture de ses marchés à divers niveaux. Nous sommes par ailleurs toujours préoccupés par les pressions exercées en vue d'amener le Canada à ouvrir ses **secteurs à offre réglementée**, qu'il faut absolument protéger.

L'AECG doit aussi tenir compte de la très grande intégration de la production à l'échelle de l'Amérique du Nord, et le NPD est heureux que le Comité aborde la question dans son rapport. Les dispositions sur les **règles d'origine** doivent être suffisamment souples pour faire en sorte que la grande majorité des exportations canadiennes échappent aux droits de douane. À cet égard, on pense en particulier au secteur de l'automobile en raison du fort degré de production transfrontalière et de la sensibilité des décisions en matière de production aux divers seuils afférents aux règles d'origine.

Enfin, le NPD considère que les **dispositions sur les différends entre investisseurs et États** sont un élément injuste des accords commerciaux, car elles privilégient les sociétés au détriment de l'intérêt public. L'arbitrage entre investisseurs et États permet aux investisseurs étrangers de contourner les systèmes judiciaires nationaux.

Les tribunaux d'arbitrage, qui ne rendent pas compte de leurs actions, peuvent ordonner à un gouvernement d'indemniser un investisseur qui serait considéré comme lésé par les politiques ou règlements des pouvoirs publics. Or, le Canada comme l'Union européenne possèdent un excellent système judiciaire qui protège les droits de tous les investisseurs, quelle que soit leur nationalité. Le NPD est contre l'inclusion, dans l'AECG, de dispositions d'arbitrage des conflits entre investisseurs et États et recommande que le Canada suive l'exemple de l'Australie et qu'il rejette ce type d'arbitrage dans tout accord futur sur le commerce et l'investissement.

En conclusion, le NPD demande instamment que l'on repense la démarche du Canada vis-à-vis de l'élargissement des échanges avec l'Europe, et l'examen de moyens afin de stimuler la prospérité économique de part et d'autre en contribuant à verdir l'économie, en stimulant la création d'emplois de qualité et en protégeant les droits des travailleurs

explicité des services publics en général, ainsi que des garanties protégeant la capacité des pouvoirs publics de tous ordres à établir des politiques publiques.

Dans le cas de la santé, les spécialistes et les groupes de citoyens craignent en particulier que le gouvernement renonce à exiger même les protections qui figurent dans l'ALENA. Or, il est nécessaire de prévoir une solide exclusion pour les services de santé et de tout faire pour éviter une augmentation des coûts des médicaments, le volet des coûts de la santé qui augmente le plus rapidement.

L'AECG serait le premier accord de libre-échange canadien depuis l'ALENA à comporter un chapitre sur les **droits de propriété intellectuelle** (DPI), qui va bien au-delà des obligations courantes du Canada. L'UE exige notamment que la période requise pour obtenir l'homologation d'un médicament (elle peut aller jusqu'à cinq ans) soit ajoutée à la période de protection conférée par le brevet, qui est normalement de 20 ans; elle demande par ailleurs aussi un allongement de la période de protection des données (qui passerait de 8 à 10 ans) et de nouveaux droits d'appel qui pourraient retarder l'homologation des médicaments génériques. De tels changements réduiraient l'offre de médicaments et feraient grimper leur coût, ce qui pourrait menacer la viabilité de notre système de santé public. Suivant une étude récente, ces coûts supplémentaires pourraient totaliser 2,8 milliards de dollars par an.

Comme les dispositions sur les DPI sont très rares dans les accords commerciaux bilatéraux conclus par le Canada et que les négociateurs européens leur accordent une grande importance, nous devons d'en examiner les retombées de très près. D'autres études sont nécessaires pour étudier les conséquences de l'harmonisation de notre système de DPI et de celui de l'UE dans tous les secteurs concernés et pour déterminer les coûts et les avantages qui en résulteront pour les consommateurs et pour les producteurs du Canada.

Le NPD éprouve par ailleurs de vives préoccupations quant aux répercussions de l'AECG sur les **marchés publics au niveau sous-fédéral**. D'après les renseignements dont on dispose, les règles envisagées empêcheraient les administrations publiques d'intégrer aux marchés publics ou aux appels d'offres des secteurs visés des 'conditions' visant à stimuler le développement économique local, même si le processus est exempt de discrimination envers les soumissionnaires étrangers. Cette interdiction prive les autorités provinciales et les autorités municipales de la possibilité, cruciale, surtout en période de ralentissement économique, de se servir des marchés publics pour stimuler l'économie et multiplier les retombées locales.

Le NPD ne conteste pas l'importance d'une procédure d'attribution des marchés publics ouverte et juste, mais cela ne veut pas dire qu'il faille pour autant renoncer à la possibilité, pour les gouvernements, de se servir des marchés publics pour atteindre des objectifs économiques de portée locale. Des municipalités incluant Toronto, l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique (représentant 150 municipalités) et plus de vingt autres à travers le pays, ont fait part de leurs inquiétudes concernant la tenue à huis clos des pourparlers concernant l'AECG. Ces municipalités ont demandé à leur

Le NPD tient à remercier le Comité et les témoins pour le temps qu'ils ont consacré à cette importante question. Le commerce international joue un rôle crucial dans la croissance économique et la prospérité du Canada et il est important de chercher à multiplier les échanges commerciaux avec la Communauté européenne. Cependant, si le NPD souscrit aux efforts déployés pour supprimer les droits de douane et diversifier nos marchés d'exportation, il estime en revanche que la conclusion d'accords de libre-échange n'est pas la panacée pour stimuler les exportations. Pour réussir, nous aurons besoin d'un plan stratégique prévoyant des investissements et des mesures de soutien du secteur public aux secteurs industriels clés à valeur ajoutée afin d'appuyer les entreprises championnes au niveau international. Nous sommes donc heureux de voir une recommandation en ce sens dans le rapport du Comité.

Parallèlement, il est clair que les enjeux des accords sur le commerce et l'investissement, comme l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG), vont bien au-delà du seul commerce international. En effet, ces traités ont des répercussions sur la régulation, par les pouvoirs publics, de l'investissement, des services, de la propriété intellectuelle, des marchés publics et d'autres questions qui ne concernent le commerce international que de manière très périphérique. Il importe donc d'examiner de près les détails et les modalités de l'accord pour bien en peser les avantages et les coûts. Nous ne souscrivons pas à l'idée de conclure l'accord tel qu'il est actuellement prévu dans la période recommandée par la majorité au Comité.

La transparence est essentielle. Le NPD reproche au processus de négociation son manque de transparence. Des réunions à huis clos ont instillé un climat de secret dans le processus de négociation de l'AECG. L'information diffusée est vraiment insuffisante pour que la population et ses représentants, à tous les niveaux de gouvernement, puissent en arriver à une conclusion éclairée sur les avantages et les risques que présente l'AECG. Seul un véritable processus de consultation auquel participeront toutes les parties concernées permettra de négocier des accords commerciaux avantageux pour l'ensemble de la population. Même l'étude du Comité n'a pas permis la pleine participation de toutes les parties concernées; bien des témoins proposés par le NPD, notamment, n'ont pas pu être consultés.

Le traitement des **services publics** dans les accords de libre-échange suscite la controverse. Il arrive trop souvent en effet que les mesures intégrées aux traités pour protéger des secteurs sensibles comme la santé, l'éducation, les services sociaux et les services municipaux d'épuration et d'acheminement de l'eau et de transport en commun laissent la porte ouverte à des contestations en matière de commerce et d'investissement. Or, dans le contexte de la négociation de l'AECG, l'UE s'intéresse de près aux marchés publics dans ces secteurs. Le Canada doit obtenir l'exclusion

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (séances nos 5, 6, 9, 11-15, 17-22 et 24) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

L'hon. Rob Merrifield, C.P., député

ANNEXE C

LISTE DES MÉMOIRES

Organisations et individus

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

Association canadienne du médicament générique

Atlantic Institute for Market Studies

Congrès du travail du Canada

Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)

Producteurs laitiers du Canada

Produits de santé consommateurs du Canada

Technologies du développement durable Canada

Organismes et individus	Date	Lieu
<p>Chambre de Commerce France Canada</p> <p>Pierre Meynard, président</p> <p>Institut Montaigne</p> <p>Jean-Paul Tran Thiet, directeur, Affaires économiques, Avocat du barreau de Paris, White & Case</p> <p>Mouvement des entreprises de France (MEDEF)</p> <p>André-Luc Molinier, directeur Europe</p> <p>Sénat (France)</p> <p>Marcel-Pierre Cléach, sénateur, Président de l'Association d'amitié sénatorial France - Canada</p> <p>Matthieu Messonier, administrateur, Groupe d'amitié sénatorial France-Canada</p> <p>Association générale des producteurs de blé et autres céréales (AGPB)</p> <p>Nicolas Ferenctz, économiste</p> <p>Jean-Pierre Langlois Berthelot, sous-secrétaire</p> <p>Hervé Le Stum</p> <p>Directeur général, Intercéréales</p> <p>Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA)</p> <p>Didier Delzescaux</p> <p>Gestionnaire, Interprofession nationale porcine (INAPORC)</p> <p>Anna Le Moigne</p> <p>Chargée de mission, Interprofession nationale porcine (INAPORC)</p> <p>Claude Soude</p> <p>Politiques, marchés et filières agricoles</p> <p>Caroline Tailleux, chargée de mission, production porcine, Département de l'économie et du développement durable</p> <p>République française - ministre chargé de l'outre-mer</p> <p>Gilles Huberson, conseiller diplomatique</p> <p>Arnaud Martrenchar, chef du département des politiques agricoles, rurales et maritimes</p> <p>Isabelle Richard, conseillère</p> <p>République française – Premier ministre - Secrétariat général des affaires européennes</p> <p>Thomas Pierre Boisson, chef de secteur des relations extérieures de l'Union européenne</p>	2011/12/08	France, Paris,

Organismes et individus	Date	Lieu
-------------------------	------	------

PROOST

Frederic L. Agneessens, président

Représentation permanente de la République de Pologne auprès de l'Union européenne

Joanna Bek, première secrétaire, Affaires commerciales

Wojciech Sudot, premier secrétaire

RHEA System S.A.

André Sincennes, administrateur délégué,

Vice-président exécutif, Groupe d'ingénieurs et d'analystes

Royaume de Belgique

Cathy Bugenhout, directeur,

Service public fédéral, Affaires étrangères, Commerce extérieur et

Coopération au développement

Philippe Roland, directeur,

Direction Europe occidentale et Amérique du Nord,

Service public fédéral, Affaires étrangères, Commerce extérieur et

Coopération au développement

Ambassade du Canada en France

Marc Bethiaume, chargé des relations politiques et parlementaires,

analyste et coordinateur des visites

Caroline Charette, conseillère (Affaires commerciales)

Yannick Dheilly, délégué commercial,

Agriculture, produits alimentaires et produits de la pêche

Jean-Dominique Ieraci, conseiller auprès du ministre,

Affaires économiques et commerciales

Marc Lortie, ambassadeur

Assemblée nationale (France)

Georges Colombier, membre,

Président, Association interparlementaire France-Canada

Jacques Desallangre, membre

Jacques Gaubert, membre,

Vice-président, Commission des affaires économiques, de

l'environnement et du territoire

Richard Maillié, membre,

Association interparlementaire France-Canada

Jacques Remilier, membre,

Secrétaire, Commission des Affaires étrangères

Gérard Voisin, membre,

Vice-président, Commission des Affaires européennes

Organismes et individus	Date	Lieu
<p>Christian Hallé Agent de politiques commerciales et des affaires agricoles</p> <p>H. David Plunket, ambassadeur du Canada auprès de l'Union européenne</p> <p>Parlement européen</p> <p>Philippe Bradbourn, membre, Président, Délégation pour les relations avec le Canada</p> <p>Ioan Enciu, membre, Membre, Commission de l'industrie, de la recherche et de l'énergie</p> <p>Elisabeth Jeggle, membre, Vice-présidente, Délégation pour les relations avec le Canada</p> <p>Mairead McGuinness, membre</p> <p>Vital Moreira, membre, Président, Commission du commerce international</p> <p>Peter Štátný, membre, Membre, Commission du commerce international</p> <p>Représentation Permanente de la République fédérale d'Allemagne auprès de l'Union européenne</p> <p>Anne-Kathrin Rötthemeyer, conseillère, Politique de commerce, relations transatlantiques, Amérique latine</p> <p>Ambassade du Canada à Bruxelles</p> <p>Louis de Lorimier, ambassadeur</p> <p>Sirine Hilal, première secrétaire</p> <p>Béatrice Mailhé, conseiller politique, économique et affaires publiques</p> <p>Andrée Vary, conseiller et délégué commercial principal</p> <p>Comité social économique européen</p> <p>Jean-François Bence, directeur, Relations extérieures – Agriculture, Développement rural – Transport, Énergie Développement durable</p> <p>Sandy Boyle, présidente de la section, Relations extérieures</p> <p>Jonathan Peel, président, Groupe d'étude permanent sur le commerce international</p> <p>Beatrix Porres, chef d'unité, Relations extérieures</p> <p>Fluxys SA</p> <p>Hélène Deslauriers, membre, conseil d'administration</p> <p>Gouvernement du Québec</p> <p>Christos Sirros, délégué général</p>	2011/12/06	Bruxelles, Belgique

ANNEXÉ B LISTE DES PERSONNES QUE LE COMITÉ A RENCONTRÉES (5 AU 8 DÉCEMBRE 2011)

Organismes et individus	Date	Lieu
-------------------------	------	------

BUSINESSSEUROPE

Pascal Kermeis, conseiller principal,
Département des relations internationales

Adrian van den Hoven, directeur,
Département des relations internationales

CBI: The Voice of Business

Naomi Harris, conseillère principale en politiques

Commission européenne – commerce

Kristofer du Rietz
Relations commerciales avec le Canada, Direction générale du

commerce

Philipp Dupuis, chef adjoint d'unité,
Relations commerciales avec l'Amérique du Nord, Direction

générale du commerce

Mauro Petriccione, directeur,

Relations commerciales avec l'Asie et l'Amérique latine

Confédération espagnole des organisations

d'employeurs

Victoria Perezagua Antunez

Service des relations internationales

Fédération européenne des associations et industries

pharmaceutiques (EFPIA)

Louis-Nicolas Fortin, directeur,

PI et commerce

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce

international (Canada)

Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe,

Canada-Union européenne

Steve Verheul, négociateur commercial en chef,

Canada-Union européenne

Mission du Canada auprès de l'Union européenne

Colin Barker, premier secrétaire,

Politique économique et commerciale

Catherine M. Dickson, conseillère,

Chef de la politique commerciale et économique

Karl Dupuis

Agent de politiques commerciales et des affaires agricoles

Organisations et individus	Date	Réunion
ARKTOS Developments Ltd Bruce Seligman, président, Ventes sur le marché intérieur (Canada)		
Chambre de Commerce de l'Union européenne à Toronto (EUCOCIT) Anders Fisker, président, Chambre de commerce Danemark-Canada, Conseil d'administration de l'EUCOCIT représentant le Danemark		
Conseil des Canadiens Stuart Trew, chargé de la campagne sur le commerce	2011/11/24	14
Association canadienne du droit de l'environnement Theresa McClenaghan, directrice exécutive et conseillère juridique		
Atlantic Institute for Market Studies Don McIver, directeur de la recherche		
Institut C.D. Howe Daniel Schwanen, vice-président associé, Politiques commerciales et internationales		
Technologies du développement durable Canada Vicky J. Sharpe, présidente-directrice générale		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe, Canada-Union européenne Leigh Sarty, directeur, Direction des institutions, des politiques et des opérations, Direction générale de l'Europe et de l'Eurasie Steve Verheul, négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne	2011/11/29	15

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

9

2011/10/27

Les compagnies de recherche pharmaceutique du

Canada (Rx & D)

Declan Hamill, conseiller au président et vice-président,

Affaires juridiques

Brigitte Nolet, directrice,

Relations gouvernementales et politiques en santé, division

des soins spécialisés, Hoffmann-La Roche Limitée

Russell Williams, président

Producteurs laitiers du Canada

Wally Smith, président

Association des produits forestiers du Canada

2011/11/15

11

Andrew Casey, vice-président,

Relations publiques et commerce international

Canada Porc International

Jacques Pomerleau, président

Produits de santé consommateurs du Canada

David Skinner, président

Société Alzheimer du Canada

Debbie Benczkowski, chef de la direction par intérim

Centre canadien de politiques alternatives

2011/11/17

12

Scott Sinclair, agrégé supérieur de recherche

Chambre de commerce du Canada

Milos Baruticki,

Associé et coprésident, commerce international et pratiques de

placement, Bennett Jones

Mathias Harpence, directeur,

Politique internationale

Groupe SNC-Lavalin Inc.

Robert G. Blackburn, vice-président principal

Producteurs de grains du Canada

Jim Gowland, représentant,

Président sortant, Conseil canadien du soya

Richard Phillips, directeur exécutif

A titre personnel

2011/11/22

13

Ian Lee, professeur adjoint,

Gestion stratégique et internationale des affaires, Sprott School

of Business, Université Carleton

ANNEXE A

Liste des témoins

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

2011/10/06

5

Ed Fast, ministre du commerce international
 Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe,
 Canada-Union européenne
 Steve Verheul, négociateur commercial en chef,
 Canada-Union européenne

Forum sur le commerce Canada-Europe

2011/10/18

6

Roy MacLaren, président canadien
 Jason Langrish, directeur général

Conseil canadien des chefs d'entreprise

Sam Boutziouvis, vice-président,
 Questions stratégiques, internationales et financières

Fédération canadienne des municipalités

Don Downe, président,
 Comité permanent des finances et des relations
 intergouvernementales,
 Maire de la municipalité de district de Lunenburg

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Jean-Michel Laurin, vice-président,
 Affaires mondiales

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

2011/10/27

9

Association canadienne du médicament générique

Kathleen Sullivan, directrice exécutive

Jody Cox, directrice,
 Relations gouvernementales fédérales

Barry Fishman, président du conseil,
 Président-directeur général, Teva Canada

Jim Keon, président

Association of Seafood Producers

Derek Butler, directeur exécutif

Canadian Cattlemen's Association

John Masswohl, directeur,
 Relations gouvernementales et internationales

Recommandation 1

Reconnaissant que l'Union européenne est un partenaire commercial historique et naturel, que le Gouvernement du Canada renforce ses liens avec elle et, qu'en 2012, le Gouvernement du Canada conclue avec l'Union européenne un accord économique et commercial global qui procure un avantage net au Canada.

Recommandation 2

Afin d'aider les entreprises canadiennes et de promouvoir les occasions d'affaires au sein de l'Union européenne, que le Gouvernement du Canada s'appuie sur les témoignages des intervenants et les consultations tenues auprès d'eux afin d'inciter les entreprises canadiennes à commercer avec l'Union européenne.

Recommandation 3

Reconnaissant qu'en vertu du Traité de Lisbonne, le Parlement européen a accru son influence et son pouvoir sur la politique étrangère et l'adoption d'accords commerciaux, que le Gouvernement du Canada et le Comité s'emploient à renforcer leurs relations avec les divers groupes politiques représentés au Parlement européen afin d'assurer l'adoption de l'accord de libre-échange économique global avec l'Union européenne.

Recommandation 4

Que le Gouvernement du Canada développe un plan proactif afin d'accroître la valeur ajoutée des exportations canadiennes dans le but de conserver l'accès aux marchés pour les exportations, tout en bénéficiant de plus grandes retombées économiques au Canada et en réduisant les répercussions environnementales.

d'auteur, déposé à la Chambre des communes en septembre 2011, devrait répondre à plusieurs des préoccupations de l'UE.

Le Comité a également constaté que l'UE cherche effectivement à obtenir la reconnaissance officielle du système d'indication géographique européen pour certains produits agroalimentaires, principalement des fromages¹⁹.

Tant les parlementaires européens que français ont partagé leur conviction que les négociateurs canadiens et européens réussiront à trouver un terrain d'entente sur les questions de droits de propriété intellectuelle.

CONCLUSION

Les membres du Comité ont entendu des témoignages variés durant leur étude sur l'AECG entre le Canada et l'UE. Bien que certains témoins aient soulevé des préoccupations, la majorité d'entre eux ont mentionné qu'ils appuyaient un AECG et qu'ils étaient d'avis que les effets d'un tel accord seraient positifs pour le Canada. Même son de cloche en Europe, où la quasi-totalité des participants que le Comité a rencontrés appuie les négociations actuelles et croit qu'un AECG favorisait l'intégration économique entre les deux régions.

Le Comité a constaté que les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE progressent rapidement comparativement à ce qui est la norme internationale en matière de négociations d'accords de libéralisation du commerce entre deux ou plusieurs États. À la lumière de ses entretiens, avec des interlocuteurs européens, le Comité conclut également que la crise de la dette souveraine qui sévit en Europe actuellement ne devrait pas avoir d'effets néfastes sur les négociations en cours.

Le Comité salue la participation accrue des provinces et des territoires canadiens au processus de négociation d'un accord qui pourrait être plus exhaustif que ceux négociés par le Canada dans le passé. Cette coordination entre les différents ordres de gouvernement au Canada devrait faciliter la mise en vigueur d'un AECG, d'autant plus que celui-ci pourrait inclure des engagements dans des sphères de compétence provinciale ou territoriale.

En conséquence, le Comité recommande :

¹⁹ L'Accord entre le Canada et la Communauté européenne relatif au commerce des vins et des boissons spiritueuses, signé le 16 septembre 2003, assure une protection des indications géographiques des vins et spiritueux canadiens et européens.

s'appliquant aux brevets accordés aux produits pharmaceutiques en conformité avec les propositions de l'UE dans le cadre des négociations pour un AECG auraient pour effet de retarder la mise en marché des médicaments génériques de trois ans et demi en moyenne. Cela signifie une augmentation de coûts de 2,8 milliards de dollars par année pour les systèmes de santé canadiens.

Selon Barry Fishman (président du conseil, Association canadienne du médicament générique), des études montrent que la prolongation de la durée des brevets ne se traduit pas par une augmentation des investissements en R-D par les fabricants de médicaments d'origine au Canada. Selon lui, la motivation principale des demandes des compagnies pharmaceutiques relativement au régime de propriété intellectuelle canadien dans le cadre des négociations pour un AECG est l'augmentation de leurs profits, d'autant plus que la plupart d'entre elles ont leur siège social en Europe.

Les représentants du MAECI ont affirmé au Comité bien connaître les positions des différents intervenants canadiens sur la question des brevets pharmaceutiques. Ceci étant dit, à l'heure actuelle, le Canada n'a fait aucune concession dans ce domaine et il est possible que le Canada ne bouge pas sur cette question d'ici la fin des négociations pour un AECG.

Enfin, des représentants des Manufacturiers et exportateurs du Canada ainsi que des Producteurs laitiers du Canada ont dit au Comité que le Canada ne doit pas céder aux demandes de l'UE sur la question des indications géographiques. Selon eux, il ne faut pas nuire à la capacité des producteurs canadiens de dénommer et de promouvoir certains produits agroalimentaires courants, comme le fromage parmesan ou feta.

L'optique européenne

La question du régime canadien concernant les brevets accordés aux produits pharmaceutiques a monopolisé les conversations que le Comité a tenues sur le sujet des droits de propriété intellectuelle lors de sa mission en Europe.

Tant les représentants de BUSINESSSEUROPE que ceux de certains États membres de l'UE ont fait savoir qu'une meilleure protection des brevets pharmaceutiques au Canada était une priorité cruciale de l'UE dans le contexte des négociations pour un AECG. Ces derniers ne considèrent pas qu'une plus grande protection des brevets se traduise par une hausse notable des coûts pour le système de santé canadien. Qui plus est, ceux-ci considèrent que le Canada tirera profit d'une protection accrue puisque ceci devrait se traduire par une hausse de la recherche et de l'innovation au pays.

Toujours en matière de droits de propriété intellectuelle, l'UE a manifesté son inquiétude quant à la protection existante des droits d'auteur au Canada. Le Comité note toutefois qu'un projet de loi du Gouvernement du Canada sur la modernisation du droit

L'optique canadienne

Le Comité a constaté que la question des droits de propriété intellectuelle représente un enjeu des négociations pour lequel les revendications de l'UE devraient être nombreuses. En effet, outre le renforcement de la protection du droit d'auteur, la reconnaissance du système d'indication géographique européen et la liste des produits qu'il s'y rapporte, on s'attend à ce que l'UE demande au Canada de modifier son régime de propriété intellectuelle en ce qui concerne les brevets accordés aux produits pharmaceutiques.

La majorité des témoignages portant sur les droits de propriété intellectuelle ont porté sur ce dernier point, soit les brevets accordés aux produits pharmaceutiques au Canada. Le Comité a constaté qu'il existe des opinions contradictoires quant à l'impact potentiel de modifications du régime actuel au Canada vers un régime qui ressemblerait davantage au modèle européen.

Les représentants des compagnies de recherche pharmaceutique du Canada ont expliqué que, selon eux, l'AECG offre l'occasion au Canada de renforcer son régime de propriété intellectuelle en ce qui concerne le secteur des sciences de la vie. Plus précisément, ceux-ci demandent que le Canada effectue certains changements qui bonifieraient le droit d'appel des innovateurs, prolongeraient de deux ans la protection des données et autoriseraient le rétablissement de la durée des brevets. Selon Russell Williams (président, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada), les droits de propriété intellectuelle contribuent à protéger et à encourager l'innovation dans tous les secteurs industriels et à chaque fois que le Canada a renforcé son régime à cet égard dans le passé, cela a eu non seulement des effets bénéfiques sur les patients et le système de santé canadiens, mais également sur l'économie canadienne.

Toujours selon Russell Williams, les pays européens protègent davantage les droits de propriété intellectuelle que le Canada et, pour la plupart d'entre eux, les dépenses de santé représentent un pourcentage du PIB inférieur à celui du Canada.

Debbie Benczkowski (chef de la direction par intérim, Société Alzheimer du Canada) est venue appuyer la position des compagnies de recherche pharmaceutique du Canada en affirmant que son organisation croit que la réforme des normes relatives à la propriété intellectuelle des médicaments au Canada garantirait la continuité des investissements axés sur les connaissances, lesquels pourraient représenter une somme de 12 milliards de dollars.

Les représentants de l'Association canadienne du médicament générique ne partagent pas le même avis. S'appuyant sur une étude universitaire qu'ils ont commandée, ces derniers estiment que des modifications au régime de propriété intellectuelle

L'optique européenne

sur la capacité des différents ordres de gouvernement au Canada de créer de l'emploi, de protéger l'environnement et d'aider les groupes marginalisés. Theresa McLenaghan (directrice exécutive et conseillère juridique, Association canadienne du droit de l'environnement), par exemple, a dit espérer qu'un AECG ne pavera pas la voie à la privatisation de certains services publics et à une participation du secteur privé dans des services comme l'eau potable et les eaux usées. Celle-ci a affirmé que son association a toujours appuyé la propriété et la gouvernance publiques des systèmes d'eau potable et d'eaux usées pour des raisons de responsabilité, de sûreté et de rentabilité. Cela étant dit, comme nous l'avons souligné plus haut, le ministre du Commerce international a dit au Comité que les pouvoirs du gouvernement et sa capacité à réglementer n'étaient pas à vendre dans le cadre des négociations sur l'AECG Canada-UE.

À la lumière des entretiens tenus lors de sa mission, le Comité a pu confirmer que l'accès aux marchés publics canadiens, plus précisément la participation et le consentement des municipalités, des provinces et des territoires canadiens, représentait un des principaux intérêts de l'UE dans les négociations actuelles.

Les représentants d'un Etat membre ont tenu à rassurer le Comité que les négociations pour un AECG visent à garantir l'absence de discrimination et une concurrence loyale dans l'adjudication des marchés publics, mais qu'il n'est pas question de favoriser la privatisation de quelque service que ce soit. Selon eux, la question de la privatisation est une question externe aux négociations en cours entre le Canada et l'UE.

Le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a dit espérer que les négociations actuelles permettront de fournir aux entreprises européennes un accès garanti aux marchés publics des provinces, des territoires et des municipalités canadiennes, d'autant plus que les Etats membres de l'UE sont prêts à en faire autant. En effet, bien que l'UE ait inclus les contrats adjugés par ses entités sous-centrales et des sociétés d'Etat dans ses engagements aux termes de l'*Accord sur les marchés publics* de l'OMC, le Canada est exclu de la liste des pays bénéficiaires en raison du principe de réciprocité.

Le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a tenu à noter que malgré les défis qui demeurent, il est confiant que les deux parties trouveront un terrain d'entente sur la question des marchés publics.

Les représentants du Comité social économique européen ont fait écho à l'optimisme du négociateur européen lorsqu'ils ont affirmé qu'il est normal que la question des marchés publics soulève des questions quant à leur impact sur la prestation de services publics. Selon leur expérience, cet enjeu n'est pas problématique en fin de compte puisque la question de la privatisation ne fait pas partie des négociations pour un accord comme l'AECG.

Les représentants du MAECI ont confirmé que le Canada a accepté d'ouvrir certains marchés à l'UE dans le cadre des négociations pour un AECG. Cela étant dit, les représentants du MAECI ne s'attendent pas à ce qu'un AECG Canada-UE modifie la situation actuelle de façon significative en ce qui concerne les marchés publics gouvernementaux. Steve Verheul a dit :

En ce qui concerne les marchés publics gouvernementaux, il faut garder à l'esprit que nous allons ouvrir certains marchés à l'Union européenne, mais nous ne prévoyons pas de changements importants dans la plupart des cas. Notre système de marchés publics au Canada est déjà très ouvert. Les municipalités, les provinces et le gouvernement fédéral ont souvent des contrats avec ¹⁷ des fournisseurs étrangers; alors, nous ne prévoyons pas un changement énorme .

Fait à noter, les négociateurs canadiens bénéficient de l'appui des provinces et des territoires relativement à l'inclusion d'un chapitre touchant les marchés publics dans un AECG entre le Canada et l'UE. À cet effet, Steve Verheul a affirmé :

Lorsque nous faisons une offre à l'UE sur les marchés publics gouvernementaux, cette dernière a reçu l'appui total des provinces et des territoires, qui ont été d'une aide précieuse dans l'élaboration de ces offres. Alors, le processus de consultation est plus poussé que tout ce que nous avons connu auparavant dans ces questions .¹⁸

Bien que la question des marchés publics soit souvent traitée comme un sujet pour lequel le Canada négocie de façon défensive, plusieurs témoins ont rappelé au Comité que beaucoup de compagnies canadiennes dans différents secteurs de l'économie ont également des intérêts offensifs sur les marchés publics de l'UE. Ce dernier représente effectivement un marché de plus de 2 billions de dollars qui a été largement inexploité de la part des compagnies canadiennes jusqu'à ce jour. Jean-Michel Laurin et Don Downe ont dit espérer que ce que le Canada concèdera aux Européens en matière d'accès aux marchés publics ouvrirait la porte à des gains similaires pour les entreprises canadiennes au sein de l'UE.

Du point de vue des municipalités canadiennes, Don Downe a également expliqué que les seuils minimums au-dessus desquels les marchés publics seraient visés par un AECG devront être raisonnables. Des seuils trop bas ou trop larges pourraient obliger les municipalités à lancer des appels d'offres, même quand ce processus n'est ni réaliste, ni justifié sur le plan financier.

Certains témoins ont exprimé leurs craintes quant à l'impact qu'une libéralisation des règles s'appliquant au mécanisme d'adjudication des marchés publics pourrait avoir

17 *Témoignages*, réunion n° 5, 6 octobre 2011.
18 *Ibid.*

L'optique européenne

À la lumière de ses entretiens à Bruxelles et Paris, le Comité constate que la relation d'investissement entre le Canada et l'UE est aussi valorisée en Europe qu'elle l'est au Canada.

On a fait valoir au Comité l'importance de s'attaquer aux barrières existantes en matière d'investissement entre les deux pays. À cet égard, le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECE s'est inquiété de certaines mesures canadiennes en matière d'investissement, notamment la *Loi sur l'investissement Canada*, qui affecte la prévisibilité nécessaire aux investisseurs étrangers dans certains cas.

Le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECE a affirmé que les politiques en matière d'investissement au sein de l'UE sont prévisibles et transparentes. Selon celui-ci, certains États membres s'inquiètent d'ailleurs du fait que l'UE semble être trop généreuse en ce qui a trait à ses politiques en matière d'investissement comparativement à l'accès et aux opportunités qui s'offrent aux compagnies européennes à l'étranger.

Les représentants d'un État membre de l'UE ont fait savoir au Comité qu'ils considèrent que les investisseurs européens sont bien protégés au Canada étant donné l'efficacité et la qualité du système judiciaire canadien. C'est pourquoi les négociations avec le Canada pour un AECE en ce qui a trait à la protection des investissements ne représentent guère une priorité à leurs yeux

Marchés publics

L'optique canadienne

On a fait valoir au Comité qu'une plus grande ouverture des marchés publics au Canada, principalement au niveau provincial, territorial et municipal, représente une des priorités des négociateurs européens et il semble à ce niveau que ceux-ci devront obtenir des concessions de la part des provinces, des territoires et des municipalités du Canada pour que les négociations réussissent.

On a rappelé au Comité que la portée des accords commerciaux que le Gouvernement du Canada a négociés par le passé ne s'étendait ni aux gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux ni aux sociétés d'État. Cette situation a toutefois changé en 2010, avec la signature de l'*Accord sur les marchés publics entre le Canada et les États-Unis*, en vertu duquel les provinces, les territoires et certaines municipalités canadiennes se sont temporairement engagés, pour la première fois, à permettre aux sociétés américaines de soumissionner en vue d'obtenir des contrats d'une administration gouvernementale du Canada.

qui pourrait inclure de telles clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les Etats.

Certains témoins se sont inquiétés de l'inclusion de clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les Etats au sein d'un éventuel AECG. Pour Scott Sinclair et Stuart Trew, de telles clauses confèrent des droits spéciaux aux investisseurs étrangers qui leur permettent de contourner les systèmes judiciaires nationaux et de contester les règlements sociaux, environnementaux et économiques qui nuisent à leur profit. Pour eux, le Canada et l'UE sont dotés de systèmes judiciaires mûrs et respectés. Ainsi, l'inclusion de clauses permettant l'arbitrage des différends entre les investisseurs et les Etats dans le texte d'un AECG ne serait pas justifiée.

Pour Jason Langrish (directeur général, Forum sur le Commerce Canada-Europe), l'inclusion de telles clauses dans un AECG entre le Canada et l'UE est importante puisque même si le Canada dépend énormément du commerce et l'investissement étranger, celui-ci ne compte pas sur des ressources comparables à d'autres pays comme les Etats-Unis ou la Chine. Il est donc irréaliste selon lui de s'attendre à ce que les entreprises canadiennes pétitionnent leur gouvernement pour agir en leur nom à chaque fois que celles-ci ont un problème relativement à un investissement à l'étranger.

Toujours selon M. Langrish, la disposition concernant les différends entre un investisseur et un Etat a été avantageuse pour le Canada dans le cadre de l'ALENA et cette disposition a été invoquée dans un nombre très limité de cas par rapport au volume d'échanges commerciaux et aux investissements entre les signataires de l'accord.

Pour d'autres témoins, la clé des négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE sera de trouver un compromis entre la promotion des investissements entre le Canada et l'UE et le maintien des pouvoirs des gouvernements en matière de réglementation. Daniel Schwanen (vice-président associé, Politiques commerciales et internationales, Institut C.D. Howe) a notamment déclaré :

L'ouverture du commerce et des investissements internationaux pour autant qu'elle soit assujettie à des règles convenues assurant une juste concurrence, et que les gouvernements conservent leur capacité d'établir des règlements et des normes pour protéger l'intérêt public ou aider les plus défavorisés, sera propice à la création d'emplois durables, à l'innovation et à la croissance économique¹⁶.

sont privatisés, les règles devraient faire en sorte de permettre aux fournisseurs de services canadiens et européens d'être traités équitablement quant à leur chance d'obtenir les contrats de ces gouvernements.

Enfin, des représentants d'un autre Etat membre de l'UE ont partagé leur espoir que les services culturels soient traités prudemment durant les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE et ont affirmé comprendre la position du Canada qui souhaite inclure une clause d'exemption culturelle similaire que dans les accords de libre-échange qu'il a signés avec d'autres partenaires commerciaux. Ceci étant dit, ils estiment toutefois qu'il serait utile que les deux parties aient une discussion sur la définition de ce qui constitue un service culturel.

Le délégué général du Québec à Bruxelles et les parlementaires français rencontrés à Bruxelles et à Paris ont signifié l'importance de la diversité culturelle et de protéger celle-ci dans le cadre des négociations entre le Canada et l'UE pour un AECG. Selon eux, cette protection devrait s'étendre tant aux produits qu'aux services culturels.

Protection des investissements

L'optique canadienne

Plusieurs témoins canadiens ont abordé la question de la protection des investissements dans le cadre des négociations pour un AECG. Les représentants du MAECI ont informé le Comité que les premières discussions avec les négociateurs européens à ce sujet ont eu lieu à l'automne 2011 et que celles-ci n'en sont qu'à leurs débuts. Ceci étant dit, malgré certaines différences d'opinions entre le Canada et l'UE, les représentants du MAECI ont néanmoins fait état des nombreux points sur lesquels les deux parties se rejoignent en matière de protection des investissements.

Les associations de gens d'affaires et les associations industrielles ont profité de leurs témoignages afin de signifier l'importance de l'investissement direct dans la relation économique entre le Canada et l'UE et se sont tous prononcés en faveur d'un AECG qui aiderait à protéger et à promouvoir les investissements entre les deux régions et à s'attaquer aux barrières existantes en matière d'investissement.

Malgré une certaine évolution quant au contenu au fil des ans, le libellé et la structure de presque tous les accords de libre-échange du Canada et de tous ses accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers sont similaires au chapitre 11 de l'ALENA et incluent des clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les Etats. À ce chapitre, le Comité a noté que, dans le cadre des négociations actuelles avec le Canada, l'UE avait obtenu pour la première fois un mandat des 27 Etats membres afin de négocier un chapitre sur la protection des investissements

interterritoriale, en raison principalement des différences concernant l'autorisation d'exercer et la reconnaissance des compétences d'une province et d'un territoire à l'autre.

Enfin, le Comité a noté qu'en ce qui a trait à ses engagements relatifs au secteur des services, le Canada a fondé sa démarche sur une « liste négative » dans les accords commerciaux qu'il a conclus précédemment, dont l'ALÉNA, ce qui veut dire que tous les éléments sont compris sauf ceux qui figurent expressément sur la liste. À ce jour, l'UE n'avait jamais adopté cette méthode, s'appuyant plutôt auparavant sur une « liste positive », méthode selon laquelle les engagements portent uniquement sur les domaines précisés dans la liste. Le Comité a appris que l'UE avait toutefois accepté d'adopter l'approche de la liste négative dans le cadre des négociations actuelles entre le Canada et l'UE pour un AECG.

L'optique européenne

La majorité des participants européens qui se sont prononcés sur la question du commerce des services et de la mobilité de la main-d'œuvre ont partagé le désir qu'un AECG permette de réduire les obstacles au commerce des services entre le Canada et l'UE et de faciliter le mouvement des gens d'affaires et des professionnels.

Selon les interlocuteurs de BUSINESSEUROPE, qui représentent les intérêts des entreprises privées en Europe, la mobilité de la main-d'œuvre est particulièrement problématique au Canada étant donné le manque d'harmonisation des règles provinciales et territoriales. L'exemple de travailleurs européens devant revenir en Europe afin de compléter la paperasserie nécessaire pour passer d'une province ou d'un territoire canadien à une autre a été utilisé afin d'illustrer ce problème.

Les représentants des gouvernements de certains États membres de l'UE ont expliqué au Comité à quel point l'utilisation d'une liste négative en ce qui a trait à la prise d'engagements relatifs au secteur des services avait été compliquée pour eux. En effet, ces derniers ont dû analyser chaque type de service afin de savoir s'ils acceptaient que des engagements de libéralisation soient pris en leur nom -- un exercice qui a pris plusieurs mois à compléter. En rétrospective toutefois, le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a observé que cet exercice analytique de la part des 27 États membres sera bénéfique pour ces derniers et permettra un accord plus ambitieux en matière de libéralisation des services.

Pour ce qui est de l'inclusion des services publics au sein de l'AECG, les représentants de deux États membres de l'UE se sont montrés inquiets quant à la définition des services publics dans le texte d'un éventuel AECG et des exemptions qui seront appliquées aux services publics. À ce sujet toutefois, le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a expliqué qu'en aucun cas un AECG ne forcerait les différents ordres de gouvernement au Canada ou en Europe à privatiser des services qu'ils offrent publiquement. Ceci étant dit, celui-ci considère que lorsque de tels services

L'accès inconditionnel aux achats publics, en particulier à l'échelon provincial et local, est sévèrement la priorité absolue de l'UE dans ces négociations. Les restrictions proposées limiteraient la capacité des gouvernements d'utiliser leur pouvoir d'achat pour augmenter les bénéfices locaux. Les règles interdisent les conditions favorables au développement local, lesquelles sont définies comme des mesures compensatoires, même lorsque les marchés sont adjugés au terme d'un processus concurrentiel ouvert qui ne fait pas de discrimination contre les fournisseurs étrangers¹³.

M. Sinclair a également mentionné qu'il croyait que des municipalités, comme Toronto et d'autres au Québec, avaient appliqué des critères de développement local dans le cas de contrats importants, dans le domaine du transport public et de l'énergie verte par exemple, et que ceci avait été bénéfique pour leurs collectivités.

À cet égard, Don Downe a indiqué au Comité que d'après ses informations, le droit des municipalités de contrôler les services publics relevant de leur compétence n'était pas en cause dans les négociations de l'AECG Canada-UE :

Il y a également le fait que certaines personnes ont exprimé des préoccupations, à savoir que nous pourrions perdre notre droit de contrôler nos propres services publics. Cela ne fait pas partie de l'accord tel que nous le percevons. Nous avons présenté cette question au ministre, et on nous a expliqué que cela ne ferait pas partie des négociations. Nous avons mis nos préoccupations de l'avant, et nous connaissons les résultats au terme des négociations, mais nous avons pu nous faire entendre très clairement à ce niveau¹⁴.

Alors qu'il énumérait les sept principes qui régissent la position de la Fédération canadienne des municipalités en matière de commerce international¹⁵, M. Downe a également noté que les négociateurs canadiens et européens semblent s'être entendus sur un seuil de 8,5 millions de dollars relativement aux achats gouvernementaux pour les projets de construction dans le cadre des négociations pour un AECG. Celui-ci estime que ce seuil est raisonnable, d'autant plus qu'il est compatible avec les seuils applicables en vertu de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC et de l'Accord entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement des États-Unis d'Amérique en Matière de Marchés Publics.

Un défi important qui se pose aux négociateurs de l'AECG en matière de mobilité de la main-d'œuvre est la compétence provinciale et territoriale en matière de réglementation des professions et des métiers au Canada. Pour plusieurs professions, il existe des obstacles considérables à la mobilité de la main-d'œuvre interprovinciale et

¹³ *Témoignages*, réunion n° 12, 17 novembre 2011.

¹⁴ *Témoignages*, réunion n° 5, 18 octobre 2011.

¹⁵ Les sept principes sont énumérés à la page 11 du témoignage de M. Downe, disponible à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/CIIIT/Evidence/EV5177802/CIIITEV06-F.PDF>.

valor au Comité que les paiements effectués dans le cadre de la PAC sont maintenant presque entièrement découplés du niveau de production des agriculteurs et qu'étant donné les coûts supplémentaires associés à la réglementation européenne, les agriculteurs européens ont besoin du soutien financier de l'Etat. Relativement à la réglementation européenne, les participants européens ont laissé savoir qu'ils militent afin de s'assurer qu'un AECG tiendrait compte de la réalité des agriculteurs européens et que les exportateurs canadiens seraient soumis à la même réglementation qu'eux.

Sur le sujet des OGM, les représentants des gouvernements nationaux et du secteur agricole et agroalimentaire français rencontrés en Europe ont mentionné que la question des OGM était avant tout politique et que l'opinion publique s'oppose clairement à la commercialisation de tels produits pour la consommation humaine. Le Comité s'est fait dire qu'il est improbable que cette position change dans un avenir rapproché bien que certains participants aient démontré une ouverture envers l'utilisation d'OGM en Europe.

Tel qu'on l'avait fait remarquer au Comité lors des témoignages à Ottawa, la question des règles d'origine a été soulevée par certains participants européens. Ceux-ci ont mentionné que les négociations actuelles pour un AECG se font entre le Canada et l'UE et non l'Amérique du Nord et l'UE, et c'est pourquoi ils veulent s'assurer que les produits canadiens qui bénéficieraient d'un accès privilégié le marché de l'UE en vertu d'un AECG auront un contenu suffisamment canadien.

Commerce des services et mobilité de la main-d'œuvre

L'optique canadienne

Le Comité a remarqué que les services associés aux produits canadiens qui sont exportés à l'étranger ajoutent de la valeur aux chaînes d'approvisionnement et représentent une part croissante de l'activité économique des compagnies canadiennes. À cet effet, plusieurs témoins ont fait valoir l'importance de faciliter la prestation de services entre le Canada et l'UE dans le cadre des négociations pour un AECG, mais également de faciliter le mouvement des entrepreneurs et des travailleurs entre le Canada et l'UE ainsi que la reconnaissance des compétences professionnelles.

On a fait valoir au Comité que le Canada est bien positionné en matière de commerce des services avec l'UE considérant qu'il enregistre actuellement un excédent commercial avec l'UE au chapitre des services professionnels, lesquels incluent notamment les services juridiques, architecturaux et de génie. Ainsi, un accès accru au marché européen pourrait aider à consolider cette position.

D'autres témoins se sont inquiétés que des sociétés européennes cherchent à obtenir un accès au marché canadien pour la prestation de services publics, comme la gestion des déchets, le transport public et l'eau potable. Scott Sinclair a affirmé :

concessions de la part de l'UE dans d'autres secteurs. Wally Smith (président, Producteurs laitiers du Canada) a toutefois affirmé au Comité que l'industrie laitière canadienne est viable, qu'elle crée une activité rurale et protège des emplois et qu'elle contribue à l'économie canadienne.

Les représentants du MAECI ont fait savoir que le Canada et l'UE se sont entendus dans le processus de négociations afin de n'exclure aucune question des discussions se déroulant dans le cadre des négociations. Ceci étant dit, ils ont affirmé qu'ils soutiennent fermement la gestion de l'offre et qu'ils défendront ce système avec la même vigueur qu'au cours des négociations des accords précédents.

Enfin, les représentants du secteur forestier canadien ont fait savoir que leur secteur bénéficierait d'un AECG qui abolirait les droits de douane qui s'appliquent toujours à certains produits canadiens, tels les panneaux de copeaux orientés et les produits de contreplaqué, et qui rendrait plus transparent le processus de marchés publics de l'UE pour les produits forestiers.

Qu'il s'agisse de produits agricoles ou non agricoles, le Comité constate que les négociations au sujet des règles d'origine risquent d'être épineuses. L'UE a effectivement fait état de ses craintes de voir les États-Unis se servir de l'AECG avec le Canada comme d'un moyen indirect de pénétrer le marché européen sans avoir à payer de droits tarifaires. Étant donné l'intégration du marché nord-américain et considérant que le Canada et les États-Unis produisent plusieurs produits ensemble (pensons aux automobiles par exemple), plusieurs témoins ont fait valoir au Comité qu'il sera important que cette réalité soit prise en considération dans le texte d'un éventuel AECG afin d'éviter que des biens produits au Canada ne soient pas reconnus comme étant canadiens sur le marché européen.

L'optique européenne

Lors de sa mission en Europe, le Comité a constaté qu'un meilleur accès au marché canadien pour le commerce de marchandises ne représente pas une priorité pour la plupart des participants rencontrés. Le discours de ces derniers était davantage ciblé vers des sujets comme les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle. Ceci étant dit, les représentants d'un État membre de l'UE ont tout de même dit au Comité qu'un meilleur accès pour les automobiles sur le marché canadien était un des principaux objectifs relatifs aux négociations en cours visant à conclure un AECG. D'autres participants européens ont ciblé les produits laitiers, principalement les fromages, en tant qu'intérêt offensif pour l'UE et ont soulevé des préoccupations quant au mode de commercialisation et aux droits de douane élevés en place pour ces produits au Canada.

Le Comité a également discuté avec des parlementaires européens et français ainsi qu'avec des représentants du secteur agricole et agroalimentaire français des subventions à l'agriculture en Europe et de la Politique agricole commune (PAC) de l'UE. On a fait

entreprises canadiennes de technologies propres à percer ou de consolider leur présence sur ce marché.

En ce qui a trait au secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, la plupart des représentants de ce secteur ont fait savoir au Comité qu'ils espèrent obtenir un plus grand accès au marché de l'UE dans le cadre des négociations actuelles pour un AECG. Étant donné la taille de son marché, le pouvoir d'achat de ses consommateurs et des goûts alimentaires similaires, l'UE est perçue comme un marché important et stratégique pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Les représentants des secteurs bovin et porcin ont fait savoir que l'accès au marché pour les produits du bœuf et du porc sur le marché européen est très restrictif à l'heure actuelle. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association) a laissé savoir que bien que le secteur canadien de la viande de bœuf puisse supporter la réglementation européenne interdisant les stimulateurs de croissance, le texte d'un AECG devra prévoir un accès illimité et sans droits de douane pour les produits de bœuf canadien se qualifiant pour le marché de l'UE. Ce dernier a également demandé que le protocole utilisé pour prouver que la viande canadienne est conforme aux exigences européennes soit le même que celui s'appliquant aux éleveurs américains qui exportent du bœuf sur le marché de l'UE.

Jacques Pomerleau a, quant à lui, partagé le souhait que le Canada puisse obtenir une exemption des droits de douane liés à un contingent tarifaire exclusif au Canada pour les produits du porc, de même qu'une simplification des procédures administratives liées à son attribution au sein de l'UE.

Une production accrue des produits de bœuf et de porc au Canada en raison d'un meilleur accès pour ces produits sur le marché européen serait également bénéfique aux producteurs de grains du Canada, étant donné que les éleveurs d'animaux bovins et porcs sont d'importants consommateurs de céréales fourragères. Les représentants des producteurs de grains ont également milité en faveur d'une simplification des procédures d'homologation des grains canadiens au sein de l'UE et une politique raisonnable en ce qui a trait au niveau de présence adventice d'OGM, c'est-à-dire la présence accidentelle on non intentionnelle de tels produits dans une cargaison de grains.

Derek Butler (directeur exécutif, Association of Seafood Producers) a abondé dans le même sens en demandant l'abolition complète et immédiate des tarifs appliqués aux fruits de mer canadiens sur le marché de l'UE, mais tout en implorant le Canada de se montrer vigilant afin que l'abolition de ces tarifs ne s'accompagne pas d'une hausse proportionnelle d'autres barrières au commerce.

Certains témoins ont formulé de vives réserves quant à la position du Canada sur la gestion de l'offre. Selon eux, le système en place au Canada coûte non seulement cher à l'économie canadienne, mais la position de négociation du gouvernement fédéral en ce qui a trait à la gestion de l'offre empêche les négociateurs canadiens d'obtenir des

L'accès aux marchés agricoles constitue généralement un des enjeux les plus litigieux lors de négociations commerciales bilatérales ou multilatérales. À la lumière de ce que les membres du Comité ont entendu sur des questions comme les OGM, la gestion de l'offre et les règles d'origine, les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE ne font pas exception à cette règle. En effet, le Comité a constaté que la libéralisation du commerce pour certains biens agricoles constitue une question délicate tant pour le Canada que pour l'UE.

Puisque les droits de douane sur la plupart des produits non agricoles canadiens et européens sont déjà relativement faibles dans l'ensemble, les questions entourant ces produits n'ont pas soulevé de grandes inquiétudes lors des audiences du Comité à Ottawa et en Europe.

L'optique canadienne

Étant donné que la majorité des exportations canadiennes vers l'UE et des importations canadiennes en provenance de l'UE est composée de produits manufacturiers¹¹, le Comité note qu'un AECG devra prendre en considération les intérêts offensifs et défensifs du Canada. Jean-Michel Laurin a signalé ce qui suit :

Nous nous attendons par ailleurs à ce que l'accord soit ambivalent par rapport à l'élimination des tarifs, et nous nous attendons à ce que les tarifs dans des secteurs plus délicats soient éliminés progressivement afin de donner aux manufacturiers canadiens le temps dont ils ont besoin pour mettre en place la capacité de profiter d'un accès plus ouvert au marché européen, mais aussi de s'adapter aux changements sur le marché intérieur qui résulteraient de cet accord¹².

Bien que les représentants du MAECI s'attendent à ce qu'un AECG avec l'UE favorise la création d'emploi dans plusieurs secteurs, ceux-ci ont émis l'opinion qu'il est probable que les plus nombreux gains dans le domaine de l'emploi se situeraient dans le secteur manufacturier grâce à l'accès préférentiel par rapport aux autres fournisseurs qu'un tel accord fournirait, dont les États-Unis.

Qui plus est, un AECG entre le Canada et l'UE pourrait favoriser des entreprises canadiennes concurrentielles à l'échelle mondiale dans des secteurs d'avenir, comme celui des technologies du développement durable. Tel que mentionné par Vicky Sharpe (présidente-directrice générale, Technologies du développement durable Canada), l'UE représente un marché très vaste pour les technologies vertes et un AECG aiderait les

11 En 2010, les biens manufacturés ont représenté 54,3 % de la valeur des exportations canadiennes de biens vers l'UE et 89,9 % de la valeur des importations canadiennes de biens en provenance de l'UE.

12 *Témoignages*, réunion n° 6, 18 octobre 2011.

[...] nous sommes résolus à conserver les pouvoirs et les capacités du gouvernement en matière de réglementation. Les produits, les services et le savoir-faire du Canada sont à vendre; ses règlements et ses pouvoirs gouvernementaux ne le sont pas. Les entreprises étrangères qui font des affaires au Canada doivent, comme toujours, se conformer à toutes les lois et à tous les règlements du pays⁹.

D'autres témoins étaient toutefois plus pessimistes quant aux retombées générales d'un AECG. Scott Sinclair (agregé supérieur de recherche, Centre canadien de politiques alternatives) a affirmé que les tarifs moyens du Canada et de l'UE appliqués aux importations sont déjà peu élevés et que les obstacles commerciaux traditionnels entre le Canada et l'UE sont peu nombreux. Selon lui, la réduction ou l'élimination de ces tarifs et obstacles ne donnera pas une impulsion très forte à l'économie canadienne.

Stuart Trew estime quant à lui que les négociations d'un AECG entre le Canada et l'UE pourraient compromettre la démocratie canadienne. Il a dit :

Depuis que les négociations ont été entamées au sujet de l'AECG entre le Canada et l'Union européenne en 2009, nous en sommes venus à comprendre que cet accord ne constitue pas une simple entente commerciale, mais plutôt un accord élargi portant sur la gouvernance économique. L'AECG repoussera les limites juridiques régissant les politiques sociales et environnementales de telle sorte que notre démocratie sera compromise¹⁰.

Du côté européen, bien que les participants rencontrés lors de la mission du Comité à Bruxelles et à Paris aient manifesté leurs inquiétudes quant à certains sujets, ceux-ci estiment de façon générale qu'un AECG entre le Canada et l'UE sera bénéfique pour l'UE.

Les sections qui suivent offrent une étude plus approfondie des sujets qui revêtent un intérêt particulier pour les Canadiens et les Européens à la lumière des témoignages et des rencontres du Comité quant à un AECG entre le Canada et l'UE.

Commerce des marchandises

Comme toute négociation de libéralisation du commerce, l'AECG comprend plusieurs mesures visant à augmenter la circulation de biens entre les deux régions, y compris l'élimination des droits de douane. Pour certains témoins toutefois, les barrières non tarifaires au commerce, telles que les règlements et les standards divergents, semblent toutefois représenter une entrave encore plus importante au commerce de marchandises entre le Canada et l'UE que les droits de douane.

9 Témoignages, réunion n° 5, 6 octobre 2011.
10 Témoignages, réunion n° 13, 22 novembre 2011.

pour un AECG avec l'UE sont appelées à avoir l'impact le plus important pour le Canada. Selon Milos Baruticki (associé et coprésident, Commerce international et pratiques de placement, Bennett Jones, Chambre de commerce du Canada), qui a participé aux négociations de l'ALÉNA alors qu'il était employé au sein de la fonction publique fédérale, l'AECG entre le Canada et l'UE va plus loin que l'ALÉNA dans ses ambitions et aurait, pour le Canada, des incidences positives plus grandes encore. M. Baruticki a toutefois reconnu que la transition pour certains secteurs serait plus difficile que d'autres après l'entrée en vigueur d'un AECG entre le Canada et l'UE.

Pour certains témoins, un AECG avec l'UE représenterait une occasion pour le Canada de diversifier ses relations commerciales. Selon Roy MacLaren (président canadien, Forum sur le Commerce Canada-Europe), les exportations sont effectivement si importantes pour l'économie canadienne qu'il n'est pas sage de ne dépendre que d'un seul marché comme c'est le cas actuellement pour le Canada envers les États-Unis. Cela étant dit, le Comité prend note également du fait que le MAECI a souligné l'importance des États-Unis en tant que premier partenaire commercial du Canada.

Dans le même ordre d'idées, Jean-Michel Laurin (vice-président, affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada) a affirmé :

La conclusion de l'AECG pourrait aider les manufacturiers et les exportateurs canadiens à diversifier leurs ventes sur de nouveaux marchés d'exportation, à accroître leur présence en Europe à un moment où ils cherchent à trouver de nouvelles possibilités d'affaires et à positionner le Canada comme une destination plus attrayante pour l'investissement dans le secteur manufacturier en donnant aux entreprises canadiennes un accès privilégié, en franchise de droits, aux deux plus grands marchés au monde, c'est-à-dire l'Union européenne et les États-Unis⁸.

On a également dit au comité qu'étant donné le contexte économique international, plus précisément la crise de la dette souveraine dans plusieurs pays européens et le ralentissement économique aux États-Unis, des réflexes protectionnistes pourraient bien voir le jour dans ces endroits. À cet égard, Sam Boutziouvis (vice-président, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise) a dit que des négociations fructueuses entre le Canada et l'UE pour un AECG envieraient un puissant signal de croissance aux investisseurs et aux entreprises au Canada et à l'étranger.

Bien que la plupart des témoins entendus au Canada soient optimistes quant aux retombées d'un AECG, plusieurs d'entre eux considèrent qu'un accord entre le Canada et l'UE ne devrait pas se faire au détriment des pouvoirs et des capacités du gouvernement en matière de réglementation. À cet effet, le ministre du Commerce international a affirmé :

mais que lorsque le Canada contracte des obligations qui relèvent de la compétence des provinces et des territoires dans un accord, il revient aux provinces et aux territoires de s'acquitter de ces obligations⁶.

Le Comité a rappelé à ses interlocuteurs européens que l'application des obligations qui relèvent de la compétence des provinces et des territoires n'a pas été un problème pour le Canada dans le passé. Qui plus est, un vaste processus de consultation a été mis en place afin de s'assurer que les avis des provinces et des territoires soient pris en considération dans l'élaboration des positions de négociation du Canada.

EFFETS ESCOMPTÉS D'UN AECG ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

La majorité des témoins canadiens voient d'un œil positif les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE et estiment que les effets d'un accord seront positifs. S'appuyant sur l'étude conjointe se penchant sur les coûts et avantages d'un AECG réalisée par le Canada et l'UE, qui a été rendue publique avant le début des négociations, le ministre du Commerce international a noté qu'un tel accord devrait injecter 12 milliards de dollars de plus par année dans l'économie canadienne et augmenter les échanges bilatéraux de 38 milliards de dollars, soit une hausse de 20 %. Le ministre a également indiqué : « [...] un accord de libre-échange signifierait une hausse de près de 1 000 \$ du revenu moyen des familles canadiennes, sans oublier les 80 000 nouveaux emplois qui devraient être créés au Canada⁷ ».

Qui plus est, les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) considèrent que l'étude sous-estime probablement les gains escomptés pour le Canada puisqu'elle s'appuie, entre autres, sur l'hypothèse voulant que les négociations du cycle de Doha à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aient été conclues avec succès lorsque l'AECG entrera en vigueur. Ces négociations étant dans une impasse, les avantages d'un AECG avec l'UE pourraient être d'autant plus significatifs pour le Canada puisque celui-ci jouirait d'un avantage plus grand sur le marché européen comparativement aux autres partenaires commerciaux n'ayant pas conclu un accord commercial préférentiel avec l'UE.

On a fait valoir au Comité que de toutes les négociations commerciales entreprises par le Canada, dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les négociations

6 Le gouvernement fédéral ne peut pas imposer le respect des traités internationaux dans des domaines ne relevant pas de sa compétence. Lorsqu'un accord touche un domaine de compétence provinciale, seules les assemblées législatives provinciales peuvent mettre en œuvre les dispositions pertinentes. Au bout du compte, toutefois, étant donné que les provinces et les territoires ne signent pas d'accords commerciaux internationaux, il incombe au gouvernement fédéral de défendre ses propres actions, ainsi que celles des provinces et des territoires dans l'éventualité d'un différend dans le cadre de ces accords.

7 *Témoignages*, réunion n° 5, 6 octobre 2011.

Dans le cas d'un accord mixte, c'est-à-dire un accord incluant des domaines dans lesquels les compétences sont partagées entre l'UE et les États membres, en plus de la procédure législative ordinaire au niveau européen, les 27 États membres devront ratifier l'accord individuellement. Les États membres de l'UE auraient donc une plus grande influence sur l'issue des négociations dans ce deuxième scénario.

Certains participants rencontrés en Europe ont évoqué la possibilité que des enjeux entre le Canada et l'UE qui ne font pas partie des négociations pourraient néanmoins avoir une incidence sur la ratification d'un accord au Parlement européen ou par les parlements des États membres européens. La chasse aux phoques, les organismes génétiquement modifiés (OGM) et l'imposition de visas aux ressortissants de certains États membres européens par le Canada ont été cités en exemple. Ceci étant dit, les députés du Parlement européen que le Comité a rencontrés, dont certains sont membres de la Commission du Parlement européen sur le commerce international, ont affirmé que de tels enjeux ne devraient pas influencer la ratification d'un éventuel AECG Canada-UE par le Parlement européen.

Le Comité a d'ailleurs constaté que les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE a le support des principaux groupes politiques représentés au Parlement européen, dont le Groupe du Parti populaire européen et l'Alliance progressiste des socialistes et démocrates, qui à eux-seuls représentent plus de 60 % de la députation européenne.

Étant donné le niveau de développement économique et social du Canada, des députés européens rencontrés lors de la mission du Comité croient qu'un AECG entre le Canada et l'UE obtiendrait l'approbation du Parlement européen le temps venu. L'exemple de l'Accord de libre-échange UE-Coree du Sud a été cité en exemple à cet égard. Cet accord représentait la première opportunité pour le Parlement européen de tester ses nouveaux pouvoirs législatifs en matière de politique commerciale depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne. Malgré des divergences initiales sur le contenu de l'accord, celui-ci a finalement été adopté par le Parlement européen le 2 février 2011 par 465 voix contre 128 (19 abstentions).

En ce qui a trait à la mise en vigueur d'un AECG au Canada, la question de l'application des clauses d'un accord au niveau provincial et territorial a été soulevée à quelques reprises par des participants européens. Relativement à cette question, le Comité a fait valoir qu'en vertu de la constitution canadienne, le gouvernement fédéral est pleinement responsable de la mise en œuvre et du respect des traités internationaux,

estime que le gouvernement du Canada comprend bien la position des municipalités canadiennes relativement aux négociations pour un AECG avec l'UE. Selon lui, les municipalités supportent le commerce libre et équitable entre le Canada et ses partenaires commerciaux, mais qu'un éventuel accord avec l'UE devra respecter et protéger l'autonomie et les prises de décisions des municipalités.

À ce sujet, le ministre du Commerce international a dit au Comité qu'il avait rencontré le Conseil d'administration national de la Fédération canadienne des municipalités (FCM) à Nelson, en Colombie-Britannique, pour discuter des négociations sur l'AECG Canada-UE et qu'il avait assuré les membres de celui-ci qu'il était très sensible aux préoccupations particulières du FCM.

Dans son témoignage, Stuart Trew (chargé de la campagne sur le commerce, Conseil des Canadiens), a indiqué au Comité que certaines municipalités canadiennes avaient néanmoins adopté une attitude plus critique à l'égard des négociations de l'AECG Canada-UE.

Lors de sa mission en Europe, le Comité a constaté que l'UE fait face à une dynamique semblable au Canada alors que la Commission européenne a comme mandat de représenter les intérêts de 27 pays différents. Les représentants des gouvernements nationaux rencontrent lors de la mission ont affirmé être suffisamment informés par la Commission européenne lors des présentes négociations et ont expliqué le fonctionnement du Comité de la politique commerciale grâce auquel des représentants de la Direction générale sur le commerce de la Commission européenne donnent une mise à jour hebdomadaire aux 27 États membres sur les dossiers qui touchent le commerce.

Ceci étant dit, les États membres de l'UE ne sont pas impliqués directement dans les négociations puisqu'ils ont donné le mandat à la Commission européenne de négocier en leur nom. Ainsi, le Comité a noté que les provinces et territoires canadiens jouent un rôle davantage proactif que les États membres de l'UE lors des présentes négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE.

Ratification et mise en vigueur d'un accord économique et commercial global

La question de la ratification et de la mise en œuvre d'un AECG, tant au Canada qu'au sein de l'UE, a été soulevée à plusieurs reprises lors de la mission du Comité en Europe. En ce qui a trait au processus en vigueur au sein de l'UE, le Comité a appris que la procédure de ratification d'un éventuel AECG avec le Canada dépendra de la portée de l'accord. Dans un cas où un accord inclurait uniquement des domaines dans lesquels l'UE dispose d'une compétence exclusive, la ratification se fera selon la procédure législative ordinaire, en vertu de laquelle un projet de loi doit être adopté conjointement par le Parlement européen et le Conseil de l'UE, ce dernier étant constitué de ministres des 27 États membres.

plusieurs participants que le Comité a rencontrés prétendent que le commerce constitue un élément clé de la stratégie de sortie de crise des instances européennes et qu'à cet égard, un accord de libéralisation du commerce avec le Canada constituerait une réalisation importante afin de mettre cette stratégie en place. Le Comité a également appris que le Danemark, qui occupe pour six mois la présidence tournante de l'UE depuis le 1^{er} janvier 2012, a inscrit la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux avec certains partenaires clés, dont le Canada, dans sa liste de priorités afin de stimuler la croissance et l'emploi au sein de l'UE.

Consultations

La question des consultations dans le cadre des négociations actuelles entre le Canada et l'UE a été soulevée à plusieurs occasions lors des rencontres tenues à Ottawa et en Europe. Bien qu'il n'y ait pas de consensus, la majorité des témoins que le Comité a entendus s'entendent pour dire que le mécanisme de consultation du gouvernement du Canada est inclusif. Ils estiment être consultés régulièrement et que leurs points de vue sont suffisamment pris en considération. Au sujet des consultations, Jacques Pomerleau (président, Canada Forc International) a déclaré : « Nous apprécions beaucoup d'avoir été consultés dès le début des négociations, et d'avoir été tenus informés de tous les développements concernant nos produits⁵ ».

La participation des provinces et territoires canadiens au processus de négociation d'un AECG avec l'UE a été abordée à plusieurs reprises. En effet, bien que la réglementation des échanges et du commerce soit une compétence constitutionnelle exclusivement fédérale, la négociation d'accords commerciaux plus exhaustifs que ceux négociés dans le passé fait en sorte que des engagements dans des sphères de compétence provinciale ou partagée sont plus probables.

Une plus grande participation des provinces et territoires au processus de négociation rend celui-ci plus complexe étant donné le niveau de coordination que cela implique dans l'élaboration de la position canadienne. Ceci étant dit, cette coopération devrait permettre d'éviter une situation dans laquelle une province ou un territoire s'opposerait au texte d'un éventuel accord et mettrait en péril la mise en vigueur des certaines provisions de l'accord.

Étant donné que les négociateurs européens veulent inclure les marchés publics aux niveaux provincial, territorial et municipal dans un AECG et qu'ils ont fait de cette inclusion une priorité, la consultation des différents ordres de gouvernement au Canada est d'autant plus importante. À cet égard, Don Downe (président, Comité permanent des finances et des relations intergouvernementales, Fédération canadienne des municipalités)

européenne : Vers un accord économique approfondi. Le rapport contient un vaste programme de négociation, incluant la libéralisation des échanges commerciaux et d'autres mesures qui favoriseraient l'intégration économique entre les deux parties.

Le Canada et l'UE ont annoncé le lancement de négociations formelles en vue d'un AECG lors du Sommet Canada-UE du 6 mai 2009, à Prague, en République tchèque. Depuis, neuf rondes de négociations ont eu lieu.

Bien que la portée des ententes commerciales négociées par le Canada ne se soit pas étendue aux gouvernements sous-nationaux dans le passé, un AECG Canada-UE mettrait vraisemblablement fin à cette façon de faire si les deux parties parviennent à s'entendre. En effet, l'UE a insisté dès le début pour que les provinces et les territoires canadiens soient couverts par l'accord.

PROCESSUS DE NÉGOCIATION

Un accord de libéralisation du commerce entre deux ou plusieurs États représente un processus complexe pouvant prendre plusieurs années à compléter, surtout si celui-ci couvre un large éventail de sujets comme c'est le cas avec les discussions visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE. Dans ce contexte, de nombreux témoins que le Comité a entendus à Ottawa et plusieurs participants qu'il a rencontrés en Europe s'entendent pour dire que les négociations actuelles progressent rapidement dans les circonstances. Bien que la fin de l'année 2011 ait été initialement fixée comme date butoir afin de conclure un accord, celle-ci a été repoussée à 2012. À cet effet, Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-UE, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a dit :

Concernant la date butoir de 2012 pour la fin des négociations, nous estimons que c'est assez réaliste. Nous avons eu une discussion à Bruxelles la semaine dernière avec mon homologue et il est du même avis. Tout comme nous, les Européens veulent conclure très rapidement ces négociations. Alors, après la série de négociations d'octobre, nous allons nous engager dans une phase de négociations encore plus intense, visant à en arriver à une entente sur la plupart des questions principales au cours des premiers mois de l'année prochaine⁴.

Tout au long de sa mission en Europe, le Comité s'est fait dire que la crise de la dette souveraine qui sévit en Europe actuellement ne devrait pas avoir d'effets néfastes sur les négociations en cours pour la conclusion d'un AECG avec le Canada. Au contraire,

3 La participation des municipalités aux accords commerciaux se fait de manière indirecte étant donné que les assemblées législatives provinciales adoptent des lois relativement aux municipalités conformément au paragraphe 92(8) de la Loi constitutionnelle de 1867.

4 Témoignages, réunion n° 5, 6 octobre 2011.

principaux produits importés par le Canada en provenance de l'UE était constituée des produits pharmaceutiques, du pétrole brut et léger, des automobiles et du vin.

L'Ontario et le Québec ont été les deux plus importants exportateurs de biens canadiens vers l'UE en 2010, avec des exportations respectives de 17,2 et 7,9 milliards de dollars.

En ce qui a trait au commerce dans le secteur des services, les échanges commerciaux bilatéraux du Canada avec l'UE ont totalisé 28,0 milliards de dollars en 2010, les exportations de services comptant pour 12,9 milliards de dollars et les importations de services pour 15,1 milliards de dollars. Le Canada était un importateur net de services de voyage et de transport et de services gouvernementaux en provenance de l'UE en 2010. Le Canada avait toutefois un excédent commercial avec l'UE dans le secteur des services commerciaux cette année-là.

Tout comme c'est le cas avec le commerce de biens et services, l'UE est la deuxième source et destination d'investissement direct à l'étranger du Canada, après les États-Unis. Le stock d'investissement direct canadien au sein de l'UE s'est établi à 145,7 milliards de dollars en 2010, ce qui représentait 23,6 % de tous les investissements directs du Canada à l'étranger. De même, le stock d'investissement direct au Canada en provenance de l'UE s'est chiffré à 148,7 milliards de dollars en 2010, ce qui représentait 26,5 % de tous les investissements directs étrangers au Canada.

Autant au niveau du commerce des biens et des services que de l'investissement, le Royaume-Uni demeureait le plus important partenaire du Canada au sein de l'UE en 2010. Les échanges bilatéraux de biens et services entre le Canada et le Royaume-Uni ont totalisé 35,3 milliards de dollars, tandis que l'investissement direct bilatéral entre les deux pays s'est élevé à 112,3 milliards de dollars cette année-là.

Historique des négociations

Lors du Sommet Canada-UE à Berlin en 2007, les deux parties ont convenu de mener une étude conjointe afin de déterminer les coûts et les avantages liés à un partenariat économique plus étroit, en portant une attention particulière aux effets potentiels de la suppression des barrières existantes, principalement les barrières non tarifaires, sur le flux de biens, de services et de capitaux entre le Canada et l'UE.

Les résultats de cette étude ont été publiés le 16 octobre 2008 dans un rapport intitulé *Évaluation des coûts et des avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada*. L'évaluation conjointe ayant démontré qu'un accord de libéralisation du commerce Canada-UE serait avantageux pour les deux parties, le Canada et l'UE ont entrepris de cerner les sujets précis qui seraient abordés dans les négociations officielles. Les résultats de cet exercice visant à établir la portée des négociations ont été publiés en mars 2009 dans un rapport intitulé *Rapport conjoint Canada-Union*

rendus à Bruxelles et à Paris en décembre afin de rencontrer des parlementaires européens, des représentants des gouvernements nationaux, ainsi que des intervenants européens qui sont impliqués ou qui ont un intérêt dans les négociations, dans le but de mieux cerner les avantages et les défis que représentent celles-ci en plus de souligner les priorités du Canada dans ces négociations.

Lors de ses déplacements en sol européen, le Comité a pu compter sur les séances d'information et le soutien logistique offerts par la Mission du Canada auprès de l'UE et les ambassades du Canada en Belgique et en France.

Structure du rapport

Le présent rapport rend compte de l'étude du Comité. Il donne de l'information sur les sujets examinés, fait état du travail effectué par le Comité à Bruxelles et à Paris et fournit des recommandations au gouvernement. Le rapport s'articule autour de deux grands thèmes, soit le processus de négociation et les effets escomptés d'un AECG Canada-UE. Dans le cas de ce dernier, les sujets suivants seront considérés : le commerce des marchandises, le commerce des services et la mobilité de la main-d'œuvre, la protection de l'investissement, les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle.

CONTEXTE

Relations commerciales entre le Canada et l'Union européenne²

L'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis. En 2010, les exportations canadiennes de biens et services à destination de l'UE se sont chiffrées à 49,1 milliards de dollars et les importations canadiennes en provenance de l'UE à 55,2 milliards de dollars.

L'UE gagne en importance comme partenaire commercial du Canada, surtout en tant que destination pour les exportations canadiennes. De 2005 à 2010, la valeur des exportations de biens canadiens vers l'UE a augmenté à un taux annuel de 6,7 %, soit davantage que le déclin annuel moyen de 1,8 % des exportations canadiennes dans le monde.

En 2010, les principaux produits exportés par le Canada vers l'UE comprenaient l'or, les aéronefs, les diamants, l'uranium et le minéral de fer, alors que la liste des

NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG) ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

INTRODUCTION

Avec ses 27 États membres¹, une population totale de près de 500 millions d'habitants et un produit intérieur brut (PIB) de plus de 16 billions de dollars canadiens en 2010, l'Union européenne (UE) constitue le plus grand marché unique au monde. L'UE, en tant qu'entité intégrée, est le deuxième partenaire commercial du Canada pour les biens et services, ainsi que la deuxième source et destination d'investissement direct à l'étranger du Canada. Le Canada et l'UE entretiennent également des liens culturels, linguistiques et historiques qui ont été tissés de longue date.

En mai 2009, le Canada et l'UE ont annoncé le début de négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG). La première ronde officielle de négociations a eu lieu en octobre de la même année; depuis, d'autres rondes de négociations ont suivi chaque trimestre. Selon les représentants canadiens et européens, les deux parties souhaitent conclure les négociations en 2012.

En plus de la libéralisation des échanges commerciaux, les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE s'étendent à plusieurs autres thèmes ayant le potentiel de favoriser l'intégration économique entre les deux parties, tels que la protection des investissements, les marchés publics et la mobilité de la main-d'œuvre.

Démarche et mandat du comité

Le 27 septembre 2011, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes (ci-après le Comité) a décidé d'entreprendre une étude portant sur les négociations en vue d'un AECG entre le Canada et l'UE. Le principal objectif du Comité était de s'assurer qu'un tel accord, s'il est signé et mis en œuvre, sera dans l'intérêt des Canadiens.

Dans ce contexte, le Comité a tenu des audiences durant les mois d'octobre et novembre à Ottawa pour connaître le point de vue des intervenants canadiens sur les principaux enjeux de ces négociations. La moitié des membres du Comité se sont ensuite

¹ La Croatie doit devenir le 28^e État membre de l'Union européenne le 1^{er} juillet 2013.

ANNEXE B : LISTE DES PERSONNES QUE LE COMITÉ A RENCONTRÉES	31
(5 AU 8 DÉCEMBRE 2011)	
ANNEXE C : LISTE DES MÉMOIRES	35
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	37
RAPPORT DISSIDENT DU PARTI NOUVEAU DÉMOCRATIQUE DE CANADA	39
OPINION DISSIDENTE DU PARTI LIBÉRAL DE CANADA	45

TABLE DES MATIÈRES

NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG) ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE	1
INTRODUCTION	1
Démarche et mandat du comité.....	1
Structure du rapport.....	2
CONTEXTE	2
Relations commerciales entre le Canada et l'Union européenne	2
Historique des négociations	3
PROCESSUS DE NÉGOCIATION	4
Consultations	5
Ratification et mise en vigueur d'un accord économique et commercial global	6
EFFETS ESCOMPTÉS D'UN AECG ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE	8
Commerce des marchandises	10
L'optique canadienne	11
L'optique européenne	13
Commerce des services et mobilité de la main-d'œuvre	14
L'optique canadienne	14
L'optique européenne	16
Protection des investissements	17
L'optique canadienne	17
L'optique européenne	19
Marchés publics.....	19
L'optique canadienne	19
L'optique européenne	21
Droits de propriété intellectuelle	22
L'optique canadienne	22
L'optique européenne	23
CONCLUSION/RECOMMANDATIONS.....	24
ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS	27

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

PREMIER RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

**COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE
INTERNATIONAL**

PRÉSIDENT

L'hon. Rob Merrifield

VICE-PRÉSIDENTS

L'hon. Wayne Easter

Brian Masse

MEMBRES

Raymond Côté

Ed Holder

Ève Péclet

Bev Shipley

Ron Cannan

Russ Hiebert

Gerald Keddy

Mathieu Ravignat

Devinder Shory

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

Robert Chisholm

GREFFIER DU COMITÉ

Paul Cardegna

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires
Alexandre Gauthier, analyste

**NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD
ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL ENTRE
LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE**

**Rapport du Comité permanent
du commerce international**

Le président

L'hon. Rob Merrifield, C.P., député

MARS 2012

41^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT



Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

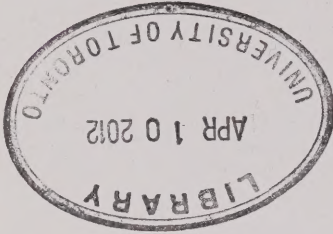
La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à :
Les Éditions et Services de dépôt Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>
Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

41^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

MARS 2012



L'hon. Rob Merrifield, C.P., député

Le président

Rapport du Comité permanent
du commerce international

NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

